Strategisches Vertriebscontrolling (Präsenz)

Vertriebsstrategie entwickeln und effektiv umsetzen

In erfolgreichen Unternehmen ist der Vertrieb integraler Bestandteil der Unternehmensstrategie und wird systematisch geplant und gesteuert. Die strategische Steuerung ist ein wesentlicher Erfolgsfaktor im Vertriebsmanagement. In diesem Seminar erhältst du umfassende Methodenkenntnisse, um eine Vertriebsstrategie auf Basis der individuellen Situation zu entwickeln und erfährst, wie du deine Vertriebsstrategie praktisch umsetzt und so den Erfolg für dein Unternehmen sicherst.

Inhalte

Konzeption der strategischen Steuerung des Vertriebs
- Strategie im Vertrieb: Konzept und Beispiele.
- Merkmale und Nutzen strategischer Vertriebsführung.

Strategische Analyse des Vertriebsumfelds
- Umfeldanalyse im Vertrieb: Wettbewerber, Kunden, Vertriebswege.
- Stärken-Schwächen-Analyse des eigenen Vertriebs.
- Aufbau eines Frühwarnsystems für den Vertrieb.
- Zukunftsgerichtet Denken in Szenarien.

Entwicklung der Vertriebsstrategie
- Effektiver Einsatz von Kreativitätstechniken für die Strategienetwicklung.
- Fallstudie oder Entwicklung einer Vertriebsstrategie für ein Unternehmen aus dem Kreis der Teilnehmenden.
- Strategien für den Vertrieb bewerten: Risiken, Wirtschaftlichkeit und Umsetzbarkeit.
- Strategische Budgetplanung.

Umsetzung der Vertriebsstrategie
- Denkfallen bei Strategieentscheidungen umgehen: So setzt du Erkenntnisse der Behavioral Economics um.
- Strategie-Struktur-Check mit dem 7S-Modell.
- Die Bausteine des erfolgreichen Umsetzungsmanagements.
- Definition von Meilensteinen.
- Bestimmung der kritischen Erfolgsfaktoren.
- Entwicklung von Kennzahlen und Balanced Scorecard.
- Change Management.

Lernumgebung

In deiner Online-Lernumgebung findest du nach deiner Anmeldung nützliche Informationen, Downloads und Extra-Services zu dieser Qualifizierungsmaßnahme.

Dein Nutzen

- Du erkennst die strategische Bedeutung des Vertriebs für den Unternehmenserfolg.
- Du erfährst, wie du dein Vertriebsumfeld strategisch analysierst.
- Du lernst eine praxiserprobte Methodik kennen, wie Vertriebsstrategien entwickelt und implementiert werden.
- Du trainierst, wie die nachhaltige Umsetzung der Vertriebsstrategie abgesichert wird.
- Du erhältst Arbeitshilfen und Instrumente, die du sofort in deiner vertrieblichen Praxis einsetzen kannst.
- Der Erfahrungsaustausch mit den anderen Teilnehmenden wird dir weitere Anregungen für deine Strategieentwicklung geben.
- In Gruppenarbeiten und Fallbeispielen sammelst du praxisnah Erfahrungen mit den vorgestellten Methoden.

Methoden

Praxisorientierter Vortrag durch den Trainer, Gruppen-/Einzelarbeiten, Diskussion von Praxisfällen, Erfahrungsaustausch, Bearbeitung von Fallbeispielen in Kleingruppen, Einsatz von Arbeitshilfen und Checklisten.

Teilnehmer:innenkreis

Sales Coordinator, Vertriebsleiter:innen, Regionalleiter:innen, Gebietsverkaufsleiter:innen, Innendienstleiter:innen, New Business Manager:innen, Unternehmer:innen, Geschäftsführer:innen und Vertriebsmanager:innen, die Vertriebsteams führen. Erfahrene Verkäufer:innen mit/ohne Leitungsfunktion, (Key) Account Manager:innen, Fach- und (Nachwuchs-) Führungskräfte aus Vertrieb und Verkauf, die sich intensiv und praxisnah strategisches Know-how des Vertriebscontrollings aneignen möchten.

Diese Veranstaltung ist auch als Modul buchbar von:

Zertifizierte:r Vertriebsanalyst:in / Sales Analyst

Open Badges - Zeige auch digital, was du kannst.

Open Badges sind anerkannte, digitale Teilnahmezertifikate. Diese verifizierbaren Nachweise sind der aktuelle Standard für die Einbindung in Karrierenetzwerken wie z.B. LinkedIn.

Damit zeigst du digital, über welche Kompetenzen du verfügst.

Nach erfolgreichem Abschluss erhältst du von uns ein Open Badge.

Mehr erfahren kannst du unter:
https://www.haufe-akademie.de/seminare-lehrgaenge/trending-topics/open-badges



Referent:in



Andreas Preißner
Die Vertriebswelt steht nicht still - im schnellen Rhythmus kommen neue Herausforderungen hinzu. Sie schaffen Abwechslung, regen zu neuen Konzepten an und bringen neue Methoden hervor. Das ist das, was mich an meinem Themengebiet reizt. Ich bringe Erfahrung mit ein, habe Lust auf neue Aufgaben und rege in meinen Seminaren dazu an, aktiv zu gestalten - die Kundenbeziehung, die Arbeitsweise, die Erfolgskontrolle. Wenn es so etwas wie ein Motto gibt, dann: "Nie ohne Kennzahl".

Deine Vorteile im Überblick

Open Badges
Binde deinen digitalen Badge in die Karrierenetzwerke ein und zeige, was du kannst.

Kleine Gruppe – großer Lernerfolg
Für optimales Lernen ist die Teilnahmezahl bei dieser Qualifizierung begrenzt.

Rundum versorgt
Bei Präsenzveranstaltungen inklusive:
- gemeinsames Mittagessen pro vollem Seminartag
- Pausenverpflegung

Alle Lernmaterialien auf einen Blick
In deiner App oder Online-Lernumgebung findest du nach deiner Anmeldung alle relevanten Infos, Services & Arbeitsunterlagen zu deiner Qualifizierung.

Details zur Weiterbildung

Seminar | Präsenz

2 Tage
Zahl der Teilnehmenden begrenzt

Termine

16.-17.02.2027
Hamburg
Veranstaltungsort
Lindner Hotel Am Michel

Tage & Uhrzeit
Dienstag, 16.02.2027
09:00 Uhr - 17:00 Uhr
Mittwoch, 17.02.2027
09:00 Uhr - 17:00 Uhr

04.-05.10.2027
München
Veranstaltungsort
Leonardo Royal Hotel Munich Bavaria Towers

Tage & Uhrzeit
Montag, 04.10.2027
09:00 Uhr - 17:00 Uhr
Dienstag, 05.10.2027
09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Aktuelle Termine und weitere Informationen findest du unter www.haufe-akademie.de/4378

Teilnahmegebühr

€ 1.590,- zzgl. MwSt.
€ 1.892,10 inkl. MwSt.
Die angegebene Teilnahmegebühr beinhaltet
- ein gemeinsames Mittagessen pro vollem Seminartag,
- Pausenverpflegung und
- umfangreiche Arbeitsunterlagen.

Die Übernachtungskosten im Hotel werden von den Teilnehmenden direkt mit dem Hotel abgerechnet. Für die Hotelbuchung findest du in deiner Lernumgebung ein Reservierungsformular.

Deine Anmeldemöglichkeiten

Online: www.haufe-akademie.de/4378
E-Mail: anmelden@haufe-akademie.de

Buche deine Weiterbildung einfach und schnell online. Gib sonst bitte unbedingt den Namen des Teilnehmenden und die vollständige Rechnungsanschrift mit Telefonnummer sowie E-Mail-Adresse an.

In unserem Bereich Fragen & Antworten (FAQ) findest du alle Antworten auf die häufigsten Fragen rund um unsere Weiterbildungen:
https://www.haufe-akademie.de/faqs

Unsere ausführlichen Teilnahmebedingungen findest du auch im Internet unter www.haufe-akademie.de/agb oder im Gesamtprogramm.
Die vollständigen Datenschutzbestimmungen findest du unter www.haufe-akademie.de/datenschutz.

Strategisches Vertriebscontrolling (Live-Online)

Vertriebsstrategie entwickeln und effektiv umsetzen

In erfolgreichen Unternehmen ist der Vertrieb integraler Bestandteil der Unternehmensstrategie und wird systematisch geplant und gesteuert. Die strategische Steuerung ist ein wesentlicher Erfolgsfaktor im Vertriebsmanagement. In diesem Seminar erhältst du umfassende Methodenkenntnisse, um eine Vertriebsstrategie auf Basis der individuellen Situation zu entwickeln und erfährst, wie du deine Vertriebsstrategie praktisch umsetzt und so den Erfolg für dein Unternehmen sicherst.

Inhalte

Konzeption der strategischen Steuerung des Vertriebs
- Strategie im Vertrieb: Konzept und Beispiele.
- Merkmale und Nutzen strategischer Vertriebsführung.

Strategische Analyse des Vertriebsumfelds
- Umfeldanalyse im Vertrieb: Wettbewerber, Kunden, Vertriebswege.
- Stärken-Schwächen-Analyse des eigenen Vertriebs.
- Aufbau eines Frühwarnsystems für den Vertrieb.
- Zukunftsgerichtet Denken in Szenarien.

Entwicklung der Vertriebsstrategie
- Effektiver Einsatz von Kreativitätstechniken für die Strategienetwicklung.
- Fallstudie oder Entwicklung einer Vertriebsstrategie für ein Unternehmen aus dem Kreis der Teilnehmenden.
- Strategien für den Vertrieb bewerten: Risiken, Wirtschaftlichkeit und Umsetzbarkeit.
- Strategische Budgetplanung.

Umsetzung der Vertriebsstrategie
- Denkfallen bei Strategieentscheidungen umgehen: So setzt du Erkenntnisse der Behavioral Economics um.
- Strategie-Struktur-Check mit dem 7S-Modell.
- Die Bausteine des erfolgreichen Umsetzungsmanagements.
- Definition von Meilensteinen.
- Bestimmung der kritischen Erfolgsfaktoren.
- Entwicklung von Kennzahlen und Balanced Scorecard.
- Change Management.

Lernumgebung

In deiner Online-Lernumgebung findest du nach deiner Anmeldung nützliche Informationen, Downloads und Extra-Services zu dieser Qualifizierungsmaßnahme.

Dein Nutzen

- Du erkennst die strategische Bedeutung des Vertriebs für den Unternehmenserfolg.
- Du erfährst, wie du dein Vertriebsumfeld strategisch analysierst.
- Du lernst eine praxiserprobte Methodik kennen, wie Vertriebsstrategien entwickelt und implementiert werden.
- Du trainierst, wie die nachhaltige Umsetzung der Vertriebsstrategie abgesichert wird.
- Du erhältst Arbeitshilfen und Instrumente, die du sofort in deiner vertrieblichen Praxis einsetzen kannst.
- Der Erfahrungsaustausch mit den anderen Teilnehmenden wird dir weitere Anregungen für deine Strategieentwicklung geben.
- In Gruppenarbeiten und Fallbeispielen sammelst du praxisnah Erfahrungen mit den vorgestellten Methoden.

Methoden

Praxisorientierter Vortrag durch den Trainer, Gruppen-/Einzelarbeiten, Diskussion von Praxisfällen, Erfahrungsaustausch, Bearbeitung von Fallbeispielen in Kleingruppen, Einsatz von Arbeitshilfen und Checklisten.

Teilnehmer:innenkreis

Sales Coordinator, Vertriebsleiter:innen, Regionalleiter:innen, Gebietsverkaufsleiter:innen, Innendienstleiter:innen, New Business Manager:innen, Unternehmer:innen, Geschäftsführer:innen und Vertriebsmanager:innen, die Vertriebsteams führen. Erfahrene Verkäufer:innen mit/ohne Leitungsfunktion, (Key) Account Manager:innen, Fach- und (Nachwuchs-) Führungskräfte aus Vertrieb und Verkauf, die sich intensiv und praxisnah strategisches Know-how des Vertriebscontrollings aneignen möchten.

Open Badges - Zeige auch digital, was du kannst.

Open Badges sind anerkannte, digitale Teilnahmezertifikate. Diese verifizierbaren Nachweise sind der aktuelle Standard für die Einbindung in Karrierenetzwerken wie z.B. LinkedIn.

Damit zeigst du digital, über welche Kompetenzen du verfügst.

Nach erfolgreichem Abschluss erhältst du von uns ein Open Badge.

Mehr erfahren kannst du unter:
https://www.haufe-akademie.de/seminare-lehrgaenge/trending-topics/open-badges



Referent:in



Andreas Preißner
Die Vertriebswelt steht nicht still - im schnellen Rhythmus kommen neue Herausforderungen hinzu. Sie schaffen Abwechslung, regen zu neuen Konzepten an und bringen neue Methoden hervor. Das ist das, was mich an meinem Themengebiet reizt. Ich bringe Erfahrung mit ein, habe Lust auf neue Aufgaben und rege in meinen Seminaren dazu an, aktiv zu gestalten - die Kundenbeziehung, die Arbeitsweise, die Erfolgskontrolle. Wenn es so etwas wie ein Motto gibt, dann: "Nie ohne Kennzahl".

Deine Vorteile im Überblick

Open Badges
Binde deinen digitalen Badge in die Karrierenetzwerke ein und zeige, was du kannst.

Kleine Gruppe – großer Lernerfolg
Für optimales Lernen ist die Teilnahmezahl bei dieser Qualifizierung begrenzt.

Alle Lernmaterialien auf einen Blick
In deiner App oder Online-Lernumgebung findest du nach deiner Anmeldung alle relevanten Infos, Services & Arbeitsunterlagen zu deiner Qualifizierung.

Details zur Weiterbildung

Seminar | Online

2 Tage
Zahl der Teilnehmenden begrenzt

Starttermine

Aktuelle Termine und weitere Informationen findest du unter www.haufe-akademie.de/32464

Teilnahmegebühr

€ 1.590,- zzgl. MwSt.
€ 1.892,10 inkl. MwSt.

Deine Anmeldemöglichkeiten

Online: www.haufe-akademie.de/4378
E-Mail: anmelden@haufe-akademie.de

Buche deine Weiterbildung einfach und schnell online. Gib sonst bitte unbedingt den Namen des Teilnehmenden und die vollständige Rechnungsanschrift mit Telefonnummer sowie E-Mail-Adresse an.

In unserem Bereich Fragen & Antworten (FAQ) findest du alle Antworten auf die häufigsten Fragen rund um unsere Weiterbildungen:
https://www.haufe-akademie.de/faqs

Unsere ausführlichen Teilnahmebedingungen findest du auch im Internet unter www.haufe-akademie.de/agb oder im Gesamtprogramm.
Die vollständigen Datenschutzbestimmungen findest du unter www.haufe-akademie.de/datenschutz.