

Vertriebscontrolling I: Verstehen - aufbauen - nutzen (Präsenz)

Vertrieb rockt: Mehr Erfolg durch smarte Steuerung

Der Vertrieb ist das Herzstück deines Unternehmens. Mit einem klaren Blick auf die Zahlen und einer gezielten Analyse von Vertriebs- und Rechnungswesendaten kannst du mehr Umsatz machen, Erträge steigern – und dein Team aufs nächste Level bringen. Dafür brauchst du ein transparentes Vertriebscontrolling, das dir den Überblick verschafft. In unserem Seminar lernst du, wie du deinen Vertrieb mit Kennzahlen strategisch steuerst, deinen Kundenstamm analysierst und deinen Außendienst effizienter machst.

Inhalte

Was ist Vertriebscontrolling?

- Warum es wichtig ist: Ziele und Aufgaben des Vertriebscontrollings im Fokus.
- So fügt sich Vertriebscontrolling in deine Organisation ein.
- Wie du smarte Vertriebskonzepte entwickelst – inklusive passender Steuerungsgrößen.

Kennzahlen clever nutzen

- Von der Besuchsquote bis zur Kundenrentabilität: Was sagen die Zahlen wirklich aus?
- Nachhaltige Steuerung leicht gemacht: Balanced Scorecards erklärt und umgesetzt.
- Schwachstellen erkennen & Prozesse optimieren – alles mit Hilfe deiner KPIs.

Deine Kund:innen besser verstehen

- Risiken minimieren, Potenziale maximieren: So analysierst du deine Kundenstruktur richtig.
- Den Wert deiner Kund:innen einschätzen – sowohl strategisch als auch finanziell.

Verkaufsregionen smart steuern

- Den Außendienst effektiv einsetzen – ohne Budget zu sprengen!
- Verkaufsberichte erstellen, die auf den Punkt sind.
- Forecasting mit Methode und ohne Fallstricke umsetzen.

Dein individuelles Konzept entwickeln

- Nach dem Seminar weißt du genau: Welche Tools funktionieren wann am besten? Und wie setzt du sie optimal ein?

Lernumgebung

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

Dein Nutzen

Dieses Seminar gibt dir Werkzeuge an die Hand, um:

- Ein starkes Vertriebscontrolling aufzubauen oder zu verbessern.
- Controlling-Instrumente gezielt einzusetzen & Daten sicher auszuwerten.
- Entscheidungen fundiert vorzubereiten & Ergebnisse sinnvoll zu interpretieren.
- Deinen Außendienst motivierend zu steuern (ohne Frust im Team!).
- Die richtigen Hebel anzusetzen & langfristig den Vertriebserfolg zu sichern.

Methoden

Wir setzen auf Praxisnähe! Dich erwarten interaktive Übungen, echte Beispiele aus verschiedenen Branchen (gerne auch aus deinem Umfeld), spannende Diskussionen und kompakte Vorträge.

Teilnehmer:innenkreis

Dieses Seminar richtet sich an alle Macher:innen im Vertrieb: Unternehmer:innen, Geschäftsführer:innen, Vertriebsleiter:innen sowie Teamleads oder Mitarbeitende aus Innen-/Außendienstteams.

Diese Veranstaltung ist auch als Modul buchbar von:

Zertifizierte:r Junior Vertriebsanalyst:in / Junior 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".

Details zur Weiterbildung

Seminar | Präsenz

2 Tage
Zahl der Teilnehmenden begrenzt

Termine

16.-17.03.2027

Hamburg

Veranstaltungsort

Leonardo Hotel Hamburg City Nord

Tage & Uhrzeit

Dienstag, 16.03.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Mittwoch, 17.03.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

14.-15.07.2027

Düsseldorf

Veranstaltungsort

Sheraton Düsseldorf Airport Hotel

Tage & Uhrzeit

Mittwoch, 14.07.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Donnerstag, 15.07.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Aktuelle Termine und weitere Informationen findest du unter www.haufe-akademie.de/8675

Teilnahmegebühr

€ 1.540,- zzgl. MwSt.

€ 1.832,60 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/8675

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.

Vertriebscontrolling I: Verstehen - aufbauen - nutzen (Live-Online)

Vertrieb rockt: Mehr Erfolg durch smarte Steuerung

Der Vertrieb ist das Herzstück deines Unternehmens. Mit einem klaren Blick auf die Zahlen und einer gezielten Analyse von Vertriebs- und Rechnungswesendaten kannst du mehr Umsatz machen, Erträge steigern – und dein Team aufs nächste Level bringen. Dafür brauchst du ein transparentes Vertriebscontrolling, das dir den Überblick verschafft. In unserem Seminar lernst du, wie du deinen Vertrieb mit Kennzahlen strategisch steuerst, deinen Kundenstamm analysierst und deinen Außendienst effizienter machst.

Inhalte

Was ist Vertriebscontrolling?

- Warum es wichtig ist: Ziele und Aufgaben des Vertriebscontrollings im Fokus.
- So fügt sich Vertriebscontrolling in deine Organisation ein.
- Wie du smarte Vertriebskonzepte entwickelst – inklusive passender Steuerungsgrößen.

Kennzahlen clever nutzen

- Von der Besuchsquote bis zur Kundenrentabilität: Was sagen die Zahlen wirklich aus?
- Nachhaltige Steuerung leicht gemacht: Balanced Scorecards erklärt und umgesetzt.
- Schwachstellen erkennen & Prozesse optimieren – alles mit Hilfe deiner KPIs.

Deine Kund:innen besser verstehen

- Risiken minimieren, Potenziale maximieren: So analysierst du deine Kundenstruktur richtig.
- Den Wert deiner Kund:innen einschätzen – sowohl strategisch als auch finanziell.

Verkaufsregionen smart steuern

- Den Außendienst effektiv einsetzen – ohne Budget zu sprengen!
- Verkaufsberichte erstellen, die auf den Punkt sind.
- Forecasting mit Methode und ohne Fallstricke umsetzen.

Dein individuelles Konzept entwickeln

- Nach dem Seminar weißt du genau: Welche Tools funktionieren wann am besten? Und wie setzt du sie optimal ein?

Lernumgebung

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

Dein Nutzen

Dieses Seminar gibt dir Werkzeuge an die Hand, um:

- Ein starkes Vertriebscontrolling aufzubauen oder zu verbessern.
- Controlling-Instrumente gezielt einzusetzen & Daten sicher auszuwerten.
- Entscheidungen fundiert vorzubereiten & Ergebnisse sinnvoll zu interpretieren.
- Deinen Außendienst motivierend zu steuern (ohne Frust im Team!).
- Die richtigen Hebel anzusetzen & langfristig den Vertriebserfolg zu sichern.

Methoden

Wir setzen auf Praxisnähe! Dich erwarten interaktive Übungen, echte Beispiele aus verschiedenen Branchen (gerne auch aus deinem Umfeld), spannende Diskussionen und kompakte Vorträge.

Teilnehmer:innenkreis

Dieses Seminar richtet sich an alle Macher:innen im Vertrieb: Unternehmer:innen, Geschäftsführer:innen, Vertriebsleiter:innen sowie Teamleads oder Mitarbeitende aus Innen-/Außendienstteams.

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".

Details zur Weiterbildung

Seminar | Online

2 Tage

Zahl der Teilnehmenden begrenzt

Starttermine

14.-15.09.2026

Live-Online

Durchführung

zoom

Modulzeiten

Montag, 14.09.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Dienstag, 15.09.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

17.-18.12.2026

Live-Online

Durchführung

zoom

Modulzeiten

Donnerstag, 17.12.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Freitag, 18.12.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

07.-08.06.2027

Live-Online

Durchführung

zoom

Modulzeiten

Montag, 07.06.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Dienstag, 08.06.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

14.-15.09.2027

Live-Online

Durchführung

zoom

Modulzeiten

Dienstag, 14.09.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Mittwoch, 15.09.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Aktuelle Termine und weitere Informationen findest du unter www.haufe-akademie.de/32099**Teilnahmegebühr****€ 1.540,- zzgl. MwSt.**

€ 1.832,60 inkl. MwSt.

Deine AnmeldemöglichkeitenOnline: www.haufe-akademie.de/8675E-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.

Haufe Akademie GmbH & Co. KGMunzinger Straße 9, 79111 Freiburg, www.haufe-akademie.de, Beratung: Tel.: +49 761 595339-00, service@haufe-akademie.de