

Verkaufscontrolling im Außendienst

Mit der Leistung des Außendienstteams steigt und fällt der Erfolg eines Unternehmens. In diesem Seminar erhalten Führungskräfte des Außendienstes effektive Möglichkeiten zur Vertriebsplanung und zur Vertriebssteuerung. Des Weiteren werden Analysen und Kennzahlen, sowie Zielerreichungsmethoden für das gesamte Verkaufscontrolling behandelt. Das Außendienst-Interview zur professionellen Analyse und Optimierung des Außendienst-Teams stellt ein wirksames Führungsinstrument dar, welches unmittelbar in der täglichen Praxis angewandt werden kann.

Planung

Wettbewerbs-, Kunden und SWOT-Analyse
Strategie und Planung der Marketing- und Vertriebsbereiche

Kundenbedarfsanalyse

Kundenbedürfnisse erkennen

Kompetenzen, die einen Außendienstmitarbeiter auszeichnen Analyse und Optimierung des Außendienstteams

Aufnahme des Ist-Zustandes
Zeitprotokollanalyse
Beispiel: Wochen-Zeitprotokoll
Beispiel: Arbeitszeitprotokoll mit Produktivitätsanalyse
Persönliche Analyse

Außendienst-Interview

Inhalt des Außendienst-Interviews
Gliederung und Ausfüllhilfe für das Außendienst-Interview

Kontrolle

Absatz- und Umsatzkontrolle Marktanteilskontrolle
Aufwand- und Ertragskontrolle Kundenkontrolle
Außendienst-Kontrolle Preiskontrolle
Digitale Sale-Lösung für den mobilen Einsatz

Sicher zum Vertriebsziel steuern

Warum brauchen wir überhaupt Ziele?
Wichtige Grundsätze zur Zielvereinbarung
Zielmanagement - Zielkontrolle

Kennzahlen

Grundlage für die Berechnung von Unternehmenskennzahlen
Absoluter Marktanteil (in Prozent)
Relativer Marktanteil (Indikator / Prozent)
Umsatzrentabilität (in Prozent) Vertriebskostenstruktur (in Prozent)
Durchschnittlicher Umsatz pro Reisetag (in Euro)
Durchschnittlicher Deckungsbeitrag pro Reisetag (in Euro)
Anzahl der durchschnittlichen Kundenbesuche pro Tag oder Woche
Durchschnittsumsatz pro Kunde (in Euro)
Neukunden- und Umsatzanteil (in Prozent)
Anzahl der durchschnittlichen Aufträge pro Tag (Woche)
Stornoquote (in Prozent)
Auftrags-Besuchs-Verhältnis (in Prozent)
Durchschnittliche Besuchs-Reisestrecke (in km)
Exportquote (in Prozent)
Stammkunden-Umsatzanteil (in Prozent)
Mitarbeiter-Effizienz (in Euro)
Verkaufsflächenumsatz (in Euro pro m²)
Umsatz pro Produkt oder Produktgruppe (in Prozent)
Deckungsbeitrag pro Produkt oder Produktgruppe (in Prozent)
Durchschnittspreis pro Produkt oder Produktgruppe (in Euro)

Das Vertriebs-Lexikon

Schlussbemerkung

Transfersicherung