

Vertriebscontrolling - Instrumente, Methoden, Beispiele

23.03.2007, 10:53 | Handel, Wirtschaft, Finanzen, Banken & Versicherungen

Pressemitteilung von: *DVS Deutsche Verkaufsleiter Schule*

Für einen erfolgreichen Vertrieb ist ein effektives Vertriebscontrolling wichtig, denn es unterstützt die Vertriebsleitung unter anderem beim Erreichen der Marktanteils- und Deckungsbeitragsziele. Kleinere Unternehmen leisten sich hierfür nur selten einen Vertriebscontroller. Statt dessen wird diese Aufgabe vom Vertriebsleiter oder -assistenten übernommen. Unabhängig davon wer sich um Absatz oder Kosten kümmert, erfordert ein zeitgemäßes Vertriebscontrolling umfassendes betriebswirtschaftliches Methodenwissen.

Dieses Seminar vermittelt fundierte Kenntnisse, um ein Vertriebscontrolling professionell durchführen zu können. Dabei stehen die operativen, praxisrelevanten Methoden im Mittelpunkt. Neben dem Generieren und der Interpretation von Kennzahlen gehört die Analyse des Vertriebs anhand von Kunden-, Produkt-, Konkurrenz- und Bezirksanalysen dazu.

DVS Deutsche Verkaufsleiter Schule
Emmy-Noether-Str. 2
80992 München

Pressekontakt:
Sandra Spier
Fon: 089-548528531
Mail: sandra.spier@verkaufsleiterschule.de

Seit 30 Jahren gehört der Vertriebsspezialist DVS zu den renommiertesten Aus- und Weiterbildungsinstituten im deutschsprachigen Raum und hat in dieser Zeit wichtige Entwicklungen begleitet und neue Trends im Vertrieb gesetzt. Mit dem DVS Programm 2007 gehen wir noch einen Schritt weiter:

Die Struktur unseres Veranstaltungs-Portfolios teilt die DVS in diese drei Kerngeschäftsfelder auf:

DVS -Akademie
DVS -Professional Programme
DVS -Inhouse

Um den Karriereweg unserer Teilnehmer noch optimaler zu begleiten - vom Einstieg in die Vertriebstätigkeit bis hin zur Top-Führungskraft - wurde die DVS Akademie gegründet. Hier finden Sie die wichtigsten Aus-, und Weiterbildungsprogramme sowie neue Management-Programme unter einem Dach.

Wer im Rahmen von Tagungen sein Wissen ausbauen, oder sich in Seminaren zusätzliche Kenntnisse in Spezialthemen aneignen möchte, findet im DVS -Professional Programme die passende Veranstaltung. Gleichzeitig dient es der Vertiefung der Programme, die in der Akademie abgebildet sind.

Gemeinsam mit Dr. Wieselhuber & Partner decken wir ab sofort auch den Bereich der strategischen Vertriebsberatung ab - und komplettieren damit alle für unsere Teilnehmer relevanten Dienstleistungen zur Unterstützung Ihres Vertriebsteams.

News-ID: 126734 • Views: 2272 (Stand: 20.05.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/126734/Vertriebscontrolling-Instrumente-Methoden-Beispiele.html>