

# Effizienzsteigerung im Vertrieb

## Mehr Gewinn durch Vertriebssteuerung und -controlling

### Inhalte und Lernziele

- Produktivität und Effizienz wesentlich erhöhen  
Produktivitätssteigerung ohne Ressourcen-Ausbau
- High Performance Leadership  
Verkauf-Teams zu Spitzenleistungen befähigen
- Kunden-Potenziale und -Profitabilität erhöhen  
Erfolgreich durch optimal betreute Kundenportfolios
- Aktuelle Vertriebs-Problemmstellung im Fokus  
Erarbeiten Sie sich Lösungen für Ihren Praxisalltag

### Die Themen der Veranstaltung

- Vertriebsanalyse: Vertriebsproduktivität nachhaltig steigern
- Forecasting und Budgetierung
- Strategische Lücken rechtzeitig schliessen
- Werttreiber und Wertvernichter
- Sales Process Redesign: individuelle Vertriebswege zielgerichtet verändern
- Vertriebsorganisation entschlacken
- Eigenverantwortung erhöhen: die Werkzeuge für den wirkungsvollen Verkäufer
- Prioritäten managen – Zeit- und Kundenmanagement, Projekt und Auftragsplanung
- Führung und Coaching: Führungsmodell zur Produktivitätssteigerung
- Change Management: auf dem Weg zum High-Performance Vertrieb
- Mitarbeiter bei Effizienzsteigerung systematisch einbinden
- Kennzahlen für Spitzenverkäufer
- Verkaufscockpit – Transparenz über Vertriebsdaten: Aufbau eines Kennzahlensystems
- Potenzialanalyse: Marktchancen systematisch erkennen und nutzen
- Berechnungsmodelle
- Neue Vertriebswege auf Effizienz prüfen
- Neue Marktpotenziale identifizieren
- Segmentierung: Die Profitabilität des Kunden erhöhen
- Auswahl von geeigneten Kundenbetreuungskonzepten

### Ihr Nutzen:

- Sie erlernen Instrumente, um die Effizienz mit den bestehenden Ressourcen nachhaltig zu steigern.
- Sie reflektieren die Werttreiber und Wertvernichter und erkennen Ansatzpunkte für Massnahmen.
- Sie erkennen Wege, um Marktchancen kontinuierlich abzuschöpfen und erhalten geeignete Kundenbetreuungskonzepte um zu erkennen, ob die treuesten Kunden auch die Profitabelsten sind.
- Sie lernen den Aufbau eines sinnvollen und aussagekräftigen Kennzahlensystems.

### Trainer / ZfU-Core-Faculty



Prof. Dr. Karl Pinczolits  
Lehrauftrag für Vertriebscontrolling.  
Gründer und Geschäftsführer der MCD-Unternehmensberatung, Eisenstadt. Er ist seit 28 Jahren im Verkauf, im Management oder als Berater im Vertrieb und Marketing tätig. Er berät europäische, amerikanische und japanische Unternehmen im Bereich

Wachstumsstrategien/Umsatzsteigerung. Er ist Gründer und Vorstand der Vertriebsplattform Sales Force #1 und ist Leiter des Institutes für Vertrieb und Marktkommunikation an der Fachhochschule Wiener Neustadt.

### Arbeitsmethodik / Max. Gruppengrösse

Vortrag und Diskussionen, eigene Aufgabenstellungen in Gruppen umsetzungsorientiert bearbeiten, Erfahrungsaustausch mit anderen Teilnehmern

Intensiv-Workshop: Stellen Sie Ihre aktuelle Problemstellung aus Ihrem Unternehmen auf den Prüfstand und erarbeiten Sie direkt umsetzbare Lösungen.

### Kontakt ZfU Inhouse

Ruth Boss, ruth.boss@zfu.ch, Tel. +41 722 85 54

Larissa Wobmann, larissa.wobmann@zfu.ch, Tel. +41 722 85 53

### Investition Tages-Seminar

Honorar: 2\*

### Investition 2-Tages-Seminar

Honorar: 4\*

### Preise sind exklusiv

- Seminardokumentation (werden aufgrund der effektiven Anzahl Teilnehmer verrechnet)
- Seminar-Infrastruktur (Hotel und Technik)
- Reise- und Übernachtungskosten der Faculty
- Preise sind exkl. Mehrwertsteuer, Preis- und Umrechnungskurs-Änderungen vorbehalten

### Optionen/Hinweis

Grössere Massschneiderungen des Konzeptes nach Ihren Wünschen sind möglich, können aber zusätzliche Vorbereitungskosten der Referenten verursachen.

### Honorar-Kategorien in CHF

- bis 5000 CHF = 1\*
- bis 7000 CHF = 2\*
- bis 9000 CHF = 3\*
- bis 11000 CHF = 4\*
- ab 11000 CHF = 5\*