Verkaufscontrolling für den Außendienst

- Verkauf, Einkauf, Marketing

In diesem Seminar erfahren Führungskräfte des Außendienstes effektive Möglichkeiten zur Vertriebsplanung und zur Vertriebssteuerung. Des Weiteren werden Analysen und Kennzahlen, sowie Zielereichungsmethoden 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, Steuerung, Kontrolle
- Analysen und Kennzahlen für Führungskräfte des Außendienstes
- Vertriebszielerreichung
- Außendienst-Interview zur Analyse und Optimierung des Außendienst-Teams

- Informationsflyer Verkauf / Controlling (527,84 KiB)

Seminaranfrage