

# Marketing- und Vertriebscontrolling

Mit Kennzahlen den Erfolg sichern

## 2-Tage Intensiv-Seminar

- Grundlagen eines modernen Marketing- und Vertriebscontrollings
- Einflussfaktoren eines kennzahlenbasierten Marketing- bzw. Vertriebscontrollings
- So identifizieren Sie die „richtigen“ Kennzahlen
- Wertvolle Insights über Ihre Kunden gewinnen
- Aussagekräftige Reportings erstellen
- Zukunftsausblick: Chancen und Herausforderungen der Digitalisierung im Controlling

### Seminarziel

Das wirtschaftliche Umfeld, in dem Unternehmen heute agieren, wird zunehmend komplexer, schnelllebiger und anspruchsvoller. Dies betrifft auch die Bereiche Marketing und Vertrieb, die durch ihre markt- und kundenorientierten Aktivitäten entscheidend zum wirtschaftlichen Erfolg eines Unternehmens beitragen. In Zeiten knapper Budgets steigt gleichzeitig der interne Wettbewerb um finanzielle Mittel und der Druck zur Rechtfertigung der eigenen Aktivitäten. Beide Entwicklungen machen eine objektive Erfolgskontrolle im Marketing und Vertrieb unerlässlich. In diesem Seminar beschäftigen Sie sich mit zentralen Aspekten rund um ein modernes Marketing- und Vertriebscontrolling. Zudem lernen Sie zentrale Kennzahlen und zahlreiche praktische Methoden kennen, um die Wirksamkeit und Wirtschaftlichkeit im Marketing und Vertrieb objektiv zu evaluieren. Dies ermöglicht Ihnen nicht nur eine zielführende Steuerung der Aktivitäten im Marketing und Vertrieb, sondern erleichtert zudem signifikant die Rechtfertigung von Budgets und bildet die Grundlage für eine kontinuierliche Verbesserung.

### Ihr Experte

#### Prof. Dr. Sebastian Serfas

Professor für Betriebswirtschaftslehre, mehr als 15 Jahre Erfahrung als Seminarleiter und Trainer, erfahrener Unternehmensberater (u.a. 7 Jahre McKinsey), langjähriger Coach für Fach- und Führungskräfte, Autor zahlreicher Fachbücher und Praxis-Fallstudien.

Neu!  
Praxiserprobte  
Methoden  
und Analysen

### Zielgruppen

- Geschäftsführung
- Leitung Marketing und Vertrieb
- Führungskräfte in Marketing und Vertrieb
- Führungsnachwuchs im Marketing bzw. Vertrieb
- Vertriebscontroller/innen
- Controller im Marketing
- Außendienstmitarbeitende
- Mitarbeitende aus dem Innendienst

### Warum Sie teilnehmen sollten

- Lernen Sie die wesentlichen betriebswirtschaftlichen Werkzeuge kennen, die Ihnen dabei helfen die Effektivität und Effizienz im Marketing bzw. Vertrieb zu beurteilen.
- Das Seminar ist sowohl als kompakter Einstieg in die Thematik als auch zur Vertiefung bei ersten vorhandenen praktischen Erfahrungen geeignet.

[www.fff-online.com](http://www.fff-online.com)

**1. Tag** 9.00 bis 17.00 Uhr

## Grundlagen eines modernen Marketing- und Vertriebscontrollings

- Relevanz, Nutzen und Notwendigkeit
- Aufgaben, Funktionen und Ziele
- Rolle und Verständnis
- Strategisches und operatives Marketing- und Vertriebscontrolling

## Grundlagen für die erfolgreiche Arbeit mit Kennzahlen

- Begriffsklärung und grundlegendes Kennzahlen-Verständnis
- Verschiedene Formen und Typen von Kennzahlen
- Vorteile, Nachteile und Grenzen des Kennzahlen-einsatzes

## Wichtige Einflussfaktoren bei der Konzeption eines Kennzahlen-basierten Marketing- und Vertriebscontrollings

- Effektivität und Effizienz als essenzielle Grundgedanken und Leitplanken
- Bedeutung von Geschäftsmodell und Strategie für Ausrichtung, Inhalt und Umsetzung
- Prozess-Modell als wichtiger Einflussfaktor und strukturgebendes Rahmenkonzept
- Integration von Marketinginstrumenten, Kommunikationsformen, Vertriebskanälen & Co.
- Unternehmenskultur als häufig unterschätzter Faktor in der Praxis

## Identifikation, Auswahl und Implementierung der „richtigen“ Kennzahlen je nach individueller Situation

- Adäquate Kennzahlen auf Basis der Marketing- und Vertriebsstrategie bzw. -ziele ableiten und auswählen
- Kennzahlen zielführend definieren und berechnen
- Kennzahlen durch SMARTe Zielwerte operationalisieren und eine effektive Steuerung ermöglichen
- Kombination einzelner Kennzahlen zu einem aussagekräftigen, integrierten Kennzahlensystem
- Beispiele typischer Kennzahlen

**2. Tag** 9.00 bis 17.00 Uhr

## Kostenrechnerische Basis-Konzepte als Grundlage zur besseren Beurteilung des Marketing- und Vertriebs Erfolgs

- Deckungsbeitrag als wichtige Analysegrundlage
- Plan, Soll und Ist: Gap-Analysen durchführen
- Mit der Prozesskostenrechnung die Kosten zielführend abbilden, steuern und optimieren

## Kennzahlen und -Analysen rund um den Kunden

- Mit ABC-Analyse und Cluster-Analyse die Kundenstruktur besser verstehen
- Customer Lifetime Value zur Bestimmung von Kundenwert und -potenzial einsetzen
- Mehrdimensionale Einflussgrößen mit der Nutzwert-Analyse sinnvoll kombinieren
- Ranking- bzw. Scoring-basierte Kundenanalysen

## Kontinuierliche Verbesserung des Kennzahlen-basierten Marketing- und Vertriebscontrollings

- Notwendigkeit einer regelmäßigen Adaption
- Möglichkeiten zum Umgang mit Unsicherheit und zur Integration von Flexibilität
- Verbesserungspotenziale durch internes und externes Benchmarking erkennen und heben

## Gestaltung aussagekräftiger Kennzahlen-basierter Reportings im Marketing und Vertrieb

- Anforderungen an ein zielführendes Reporting
- Tipps zur besseren Visualisierung von Kennzahlen
- Reportings bzw. -Dashboards für die unternehmerische Praxis konzipieren

## Digitalisierung als Chance und Herausforderung für das Marketing- und Vertriebscontrolling

- Digitalisierungstrends im Marketing- und Vertriebscontrolling (Zukunftsausblick)
- Anwendungspotenziale von Big Data, Advanced Analytics, Künstlicher Intelligenz & Co.
- Herausforderungen der Digitalisierung

# ANMELDUNG

Sie können sich per E-Mail oder über unsere Website anmelden:

E-Mail: [anmeldung@fff-online.com](mailto:anmeldung@fff-online.com)

Web: [www.fff-online.com](http://www.fff-online.com)

Gerne beantworten wir Ihre Fragen rund um unsere Seminare, Workshops und Lehrgänge persönlich:

**Info-Telefon: 0611 - 2 36 00 30**

## Marketing- und Vertriebscontrolling

Seminar-Code: 23MV-MVC

### Teilnahmegebühr

€ 1.395,- zzgl. MwSt.

10 % Rabatt für den 2. und jeden weiteren Teilnehmer

### MEHR INFORMATIONEN UND TERMINE

Geben Sie auf [www.fff-online.com](http://www.fff-online.com) im Suchfeld bitte folgenden Webinfo-Code ein: **MV-MVC**