

Verkaufscontrolling im Außendienst

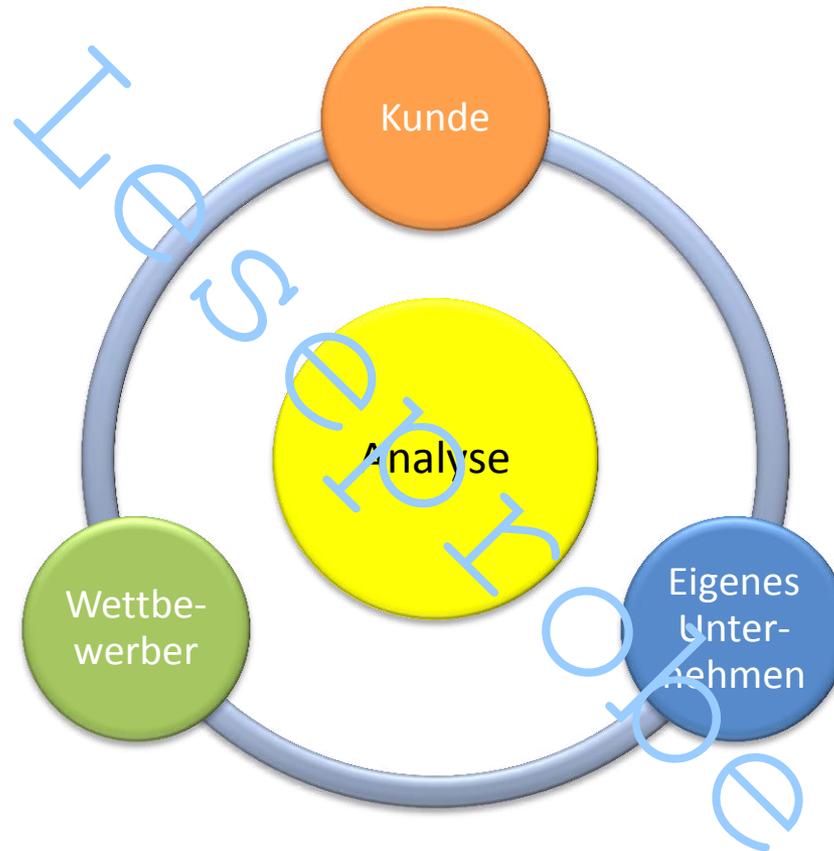
LESEN
SIE
SICH
DIE
BESONNENHEIT
VON
DIESEN
BÜCHERN
AN
DIE
HAND
VON
DIESEN
BÜCHERN
AN
DIE
HAND

- Planung
- Kundenbedarfsanalyse
- Kompetenzen, die einen Außendienstmitarbeiter auszeichnen
- Analyse und OPTIMIERUNG des Außendienstteams
- Außendienst-Interview
- Kontrolle
- Sicher zum Vertriebsziel steuern
- Kennzahlen
- Schlussbemerkung
- Tages-Clearing

- Vernünftige (Vertriebs-)Planung
- klare Unternehmensziele und -strategien festlegen
- Entsprechende Ziele und Strategien für den Vertrieb ableiten
- Beginn Vertriebsplanung

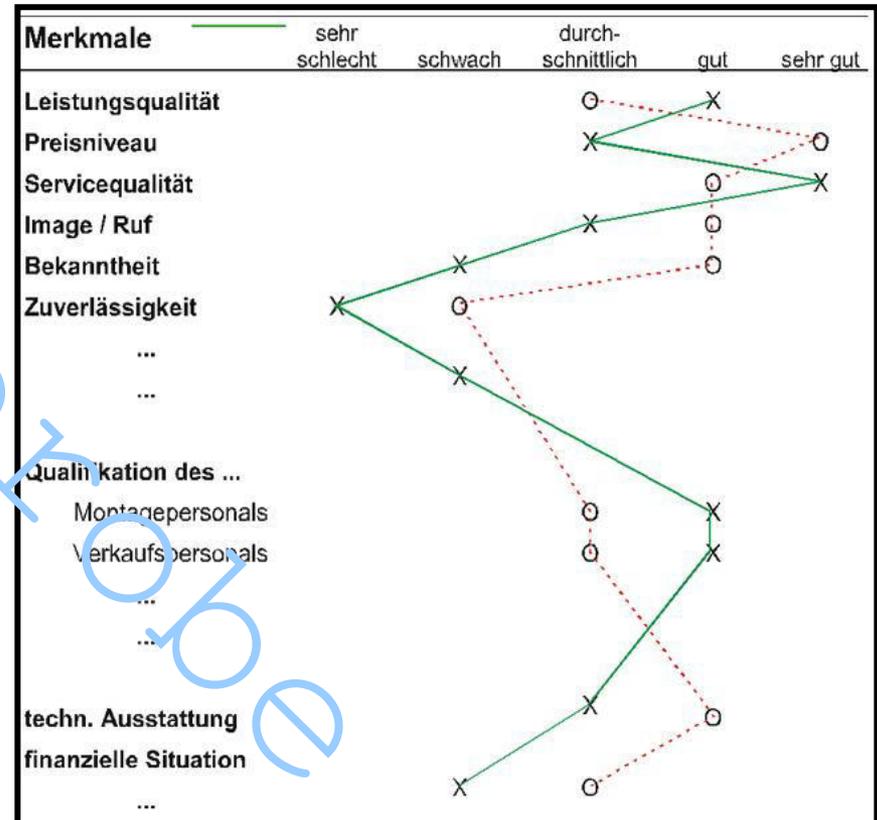
Vertriebsplanung umfasst einen Prozess, in dessen Ablauf und Verlauf die Unternehmensressourcen mit den Unternehmenszielen in Einklang gebracht werden müssen. Vertriebsplanung sollte unter dem Motto laufen:

Soviel wie nötig, so wenig wie möglich.



Als wichtigste Kriterien sind dabei zu nennen:

- Marktstellung und Image
- Preis- und Rabattpolitik
- Qualität und Quantität der Leistungsreserven im Vertrieb und Marketing
- Management- und Mitarbeiterpotenzial
- Lieferfähigkeit und -schnelligkeit
- Sortimentsbreite und -tiefe
- Werbepräsenz
- Distributionsdichte



Schritt 1

Erfassung der Kundengröße, -anzahl

Schritt 2

Optimal Aufteilung der Gebiete

Schritt 3

Außendienstregionen objektiv beurteilen

