

für **Crashkurs Controlling** **Marketing + Vertrieb**

Steigern Sie schnell + effektiv Ihr Controlling-Know-how!

Machen Sie sich mit dem 1x1 des Controlling vertraut:

- Besonderheiten des Marketing- und Vertriebs-Controlling
- Deckungsbeitrags-Rechnung, Target Costing, Break Even-Analysen
- Product Life Cycle- und Customer Life Cycle-Bewertungen
- Abweichungs-, Struktur- und Ursachen-Analysen
- Kennzahlensysteme und Informations-Grundlagen

PRAXISBEITRAG der Siemens AG!

Steigern Sie die Effizienz in Marketing & Vertrieb durch:

- Performance-Management
- Preis- und Konditionen-Controlling
- Bewertung und Optimierung der Kommunikation
- Steuerung der Distributions- und Außendienst-Leistung
- Simultane ABC-Analysen für Kunden und Sortiment zur Potenzial-Ausschöpfung
- Prozesskosten-Controlling von der Auftragsgenerierung bis zum Zahlungseingang

PRAXISBEITRAG der Vaillant GmbH!

Hoher Lernerfolg
durch begrenzte
Teilnehmerzahl!

Mit Praxisberichten, Fallbeispielen
und Workshops!

Ihre Experten:



Dr. Rudolf Schobert
**Dr. Schobert & Partner
GmbH Unternehmens-
beratung**



Michael Roehr
Vaillant GmbH



Dr. Ingo Zborschil
Siemens AG

Stimmen ehemaliger Teilnehmer:

„Das Seminar war sehr gut auf die Zielgruppe aus Marketing und Vertrieb zugeschnitten und somit auch nicht zu theoretisch. Durch den begrenzten Teilnehmerkreis war ein angenehmes Arbeiten möglich. Besonders die Praxisvorträge waren sehr hilfreich für die tägliche Arbeit.“
M. Stahl, Sparda Bank Münster eG

„Sehr guter Einstieg für Nichtcontroller und Quereinsteiger in die Thematik.“
A. Hoffmeister, CURSOR Software AG

„Eine gelungene Mischung aus Theorie und Praxis auf hohem Niveau.“
A. Hoyer, Kaiser + Kraft Europa GmbH

Ihr Termin: 4. und 5. Dezember 2008 in Frankfurt/Main

MANAGEMENT CIRCLE®
BILDUNG FÜR DIE BESTEN

Melden Sie sich jetzt an! Telefon-Hotline: 0 61 96/47 22-700

Tauchen Sie ein in die Begriffswelt des Marketing- und Vertriebs-Controllers!

Ihr Seminarleiter:

Dr. Rudolf Schobert, Geschäftsführender Gesellschafter, **Dr. Schobert & Partner GmbH Unternehmensberatung**, Nürnberg

Empfang mit Kaffee und Tee, Ausgabe der Seminarunterlagen **ab 8.45 Uhr**

12.45 Gemeinsames Mittagessen

14.15 Ertrags-, Kosten- und Investitions-Rechnung

- Deckungsbeitrags-Rechnung, Kostenspaltung, fixe und proportionale Kosten
- Mehrstufige Deckungsbeitrags-Rechnung, Gewinnschwellen-Analysen
- Deckungsbeitrags-Rechnung und Gewinn- und Verlust-Rechnung
- Kalkulationen, Vor- und Nach-Kalkulation, Voll- und Teilkosten-Rechnung
- Investitions-Rechnungen und Cash Flow-Betrachtungen in Marketing und Vertrieb
- Target Costing
- Kennzahlen und Kennzahlen-Systeme

15.45 Kaffee- und Teepause

16.15 Controlling und Steigerung von Kundenzufriedenheit und Kundenbindung in der Siemens AG

- Grundlagen des Kundenzufriedenheitsmanagements
- Planung und Durchführung von Kundenzufriedenheitsanalysen
- Auswertung, Dokumentation und Kommunikation
- Kunden-Portfolios, Relevance-Performance-Portfolios und Net Promotor
- Score Maßnahmenplanung und -steuerung Web-basiertes Kundenzufriedenheitsmanagement

Dr. Ingo Zborschil
Global Marketing Services (GMS),
Siemens AG, Mannheim

Praxisbericht –
Mit live-Demo

17.30 Tagesabschluss

- Zusammenfassung der Ergebnisse durch den Seminarleiter
- Gelegenheit für abschließende Fragen und Diskussion
- Ausblick auf den 2. Seminartag

18.00 Ende des 1. Seminartages und anschließend Get-Together

9.30 Herzlich Willkommen!

- Vorstellung der Teilnehmer und Referenten
- Gliederung und Zielsetzung des Seminars
- Abstimmung mit den Erwartungen der Teilnehmer

9.45 Grundlagen des Controlling in Marketing und Vertrieb

- Controlling, konstruktives Steuerungsinstrument
- Aufgabenfelder des Controlling im Überblick
- Rolle und Funktion des Marketing- und Vertriebs-Controlling
- Controlling im Spannungsfeld funktionaler Aufgaben
- Organisatorische Eingliederung
- Organisation von Controlling-Prozessen
- Unternehmensstrategie, Planung, Monitoring und Reporting
- Gruppendiskussion
 - Klassisches Controlling und Marketing- und Vertriebs-Controlling
 - Erfahrungsberichte aus der Praxis der Teilnehmer

10.45 Kaffee- und Teepause

11.15 Einführung in Informations-Grundlagen und Analyse-Instrumente

- Daten-Quellen (interne und externe)
- Daten-Verknüpfung
- Daten-Anreicherung
- Daten- und Informations-Qualität
- Data Warehouse und Business Intelligence: Beispiel für kostengünstige Lösungen mit Access und Excel
- Daten-Typen
- Abweichungs- und Struktur-Analysen
- Ursachen-Analysen
- Erwartungsrechnungen und Aktionspläne
- Praktische Beispiele aus unterschiedlichen Branchen

Mit fortschrittlichen Controlling-Instrumenten den Markterfolg gezielt gestalten!

Ihr Seminarleiter:
Dr. Rudolf Schobert

8.30 Begrüßung und Überleitung zum 2. Seminartag

8.35 Marketing-Controlling

dargestellt an
Praxis-Beispielen

- Marketing-Planung und Marketing-Controlling als Elemente der Unternehmens-Strategie
- Grundlegende Strategien für Marketing und Vertrieb
- Märkte, Zielgruppen, Marktausschöpfung
- Wettbewerber-Benchmarks
- Positionierungs-Strategien und Monitoring der Positionierung
- Product Life Cycle-Bewertung und PLC-Extension
- Markenwert-Steuerung
- Ansätze zur Bewertung und Optimierung der Kommunikations-Politik
- Monitoring des Distributions-Mix
- Identifizierung und Bewertung von Marktpotenzialen

10.30 Kaffee- und Teepause

11.00 Vertriebs-Controlling

dargestellt an
Praxis-Beispielen

- Vertriebs-Controlling als Element der Unternehmens-Strategie
- Preis- und Konditionen-Steuerung
- Simultane ABC-Analysen für Kunden und Sortiment
- Kundenwert-Analysen/Customer Life Cycle Monitoring
- Gestaltung von Ausschöpfungs-Strategien
- Steuerung der Außendienst-Effektivität
- Ansätze zur Optimierung des Vertriebs-Prozesses von der Anbahnung, über die Auftragsbearbeitung und Logistik bis zum Zahlungseingang

12.30 Gemeinsames Mittagessen

Get-Together

Ausklang des ersten Seminartages in informeller Runde. **Management Circle** und das **Lindner Congress Hotel Frankfurt** laden Sie zu einem kommunikativen Umtrunk ein. Entspannen Sie sich in angenehmer Atmosphäre und vertiefen Sie Ihre Gespräche mit Referenten und Teilnehmern!



14.00 Loyalitätsmanagement

Praxisbericht

- Unterschiedliche Systemarten, Kundenwertigkeiten und die Qualifikation von Partnern
- Kundentransparenz schaffen
 - Cross- und Up-Selling
 - Umsatzplanung
- Kundenprofitabilität ermitteln
- Einfluss von unterschiedlichen Prämiensystemen
- Einbindung von „Loyalität“ in Vergütungssysteme

Michael Roehr
Leiter Customer Experience Management,
Vaillant GmbH, Remscheid

15.15 Kaffee- und Teepause

15.45 Praxis-Workshop

Workshop

- Marketing-Controlling
 - Wettbewerber- und Kunden-Benchmark
 - Gruppenarbeit mit realen Zahlen-Beispielen
- Vertriebs-Controlling
 - Preis- und Konditions-Monitoring
 - Gruppenarbeit mit realen Zahlen-Beispielen

16.45 Interne Kommunikation des Marketing- und Vertriebs-Controlling

- Planung, Monitoring und Reporting
- Aufgaben, Formen und Probleme der internen Kommunikation von Controlling-Ergebnissen

17.15 Zusammenfassung der Ergebnisse durch den Seminarleiter und Abschlussdiskussion

17.30 Ende des Intensiv-Seminars

4 Gründe, warum Sie dieses Seminar besuchen sollten

- ✓ Sie lernen, die **Instrumente des Marketing- und/oder Vertriebs-Controllers für Ihre eigenen Ziele zu nutzen!**
- ✓ Sie verschaffen sich Ihre persönliche **Controlling-Kompetenz!**
- ✓ Sie erhalten einen **Überblick** über die wichtigsten **Controlling-Instrumente!**
- ✓ **Hoher Lernerfolg** durch Vorträge aus der **Praxis** und **Workshop!**

Stellen Sie auch immer wieder fest, dass die Kommunikation mit Ihrem Marketing- und/oder Vertriebs-Controller fruchtbarer sein könnte? Die fehlende gemeinsame Sprache und unterschiedliche Blickwinkel verursachen häufig Missverständnisse und verhindern die Nutzung von Synergiepotenzialen.

Nutzen Sie die Instrumente Ihres Controllers für Ihre eigenen Ziele!

Sie möchten Ihren Controller zwar nicht ersetzen, aber wollen für ihn kompetenter Gesprächspartner sein und sein Know-how für Ihr Arbeitsfeld gewinnbringend einsetzen.

Lernen Sie alles Wissenswerte für ein **effektives und effizientes Marketing- und Vertriebs-Controlling** kennen.

Profitieren Sie von den praxiserfahrenen Experten und verbessern Sie kompakt in zwei Tagen **Ihre persönliche Controlling-Kompetenz!**

Was Sie hier lernen

Erfahren Sie alles Wissenswerte zu folgenden Themen:

- Das **1x1 des Marketing- und Vertriebs-Controlling** und die **Besonderheiten**
- **Erfolgsentscheidende Analyseinstrumenten** in Marketing und Vertrieb
- Einsatz sinnvoller **Kennzahlen**
- Erfolgreicher **Einsatz von Controllinginstrumenten** für Marketing & Vertrieb
- **Kundenzufriedenheits- & Kundenbindungsmanagement**
- Gestaltung eines **systematischen Preis- und Konditionencontrolling**
- **Bewertung von Strategien, Positionierung, Kommunikation, Produkt- und Marken-Nutzen**
- **Optimierung** der Außendienst-Leistung
- **Streamlining** von Vertriebs- und Marketing-Prozessen

Ihr persönlicher Nutzen

PRAXIS: Profitieren Sie vom Wissen unserer Experten und den konkreten Erfahrungsberichten der **Vaillant GmbH** und der **Siemens AG!**

LEITFADEN: Erfahren Sie alles Wissenswerte zu **praxiserprobten Instrumenten** und **sinnvollen Kennzahlen** eines effizienten **Marketing- und Vertriebscontrollings** und steigern Sie Ihre **Kosteneffizienz** durch zufriedene Kunden!

TRANSFER: **Werden Sie selbst aktiv!** Setzen Sie das Erlernte praxisnah in **Gruppenübungen** um und festigen Sie Ihr Wissen nachhaltig!

Sie haben noch Fragen? Gerne!

Rufen Sie mich an oder schreiben Sie mir eine E-Mail. Gerne berate ich Sie persönlich und beantworte Ihre Fragen zur Veranstaltung.



Kerstin Halbritter

Kerstin Halbritter

Senior Konferenz Managerin

Tel.: 0 61 96/47 22-602

E-Mail: halbritter@managementcircle.de



Michael Roehr

ist Leiter Customer Experience Management bei der **Vaillant GmbH** in Remscheid und mit dem Ausbau eines CRM-Systems beschäftigt. Im Rahmen dieser Aufgabe wurden u.a. diverse Projekte wie die Einführung eines Loyalitäts-Systems, Vergütungssystem für ADM, Erarbeitung von Methoden zur Kundensegmentierung und -bearbeitung, Vernetzung der Vertriebsprozesse und -organisationen mit dem Ziel der Ressourcenallo- cation sowie zwei neue CRM Tools ausgerollt. Seit 2002 ist er als Center of Competence gruppenweit für CRM Methoden und Tools verantwortlich.



Dr. Rudolf Schobert

ist Geschäftsführender Gesellschafter der **Dr. Schobert & Partner GmbH Unternehmensberatung**, Nürnberg. Er berät seit 17 Jahren Unternehmen mit den Schwerpunkten Strategie, Vertrieb, Controlling und Restrukturierung. Seine praktischen Erfahrungen resultieren u.a. aus Positionen mit Marketing- und Vertriebsleitung, der Geschäftsführung in internationalen Konzernen bei Markenartikel-Herstellern, in der Konsumgüter- und Elektro-Industrie sowie aus Unternehmensberatung mit Interimsmanagement.



Dr. Ingo Zborschil

ist Managing Consultant bei Global Marketing Services (GMS) der **Siemens AG** in Mannheim und München. Seine Projekt-Schwerpunkte sind Vertrieboptimierung, Vertriebscontrolling, Markteinführungskonzepte sowie Kundenzufriedenheitsmanagement. Vor seiner heutigen Tätigkeit im Marketing Consulting war er u.a. Marketingleiter im Anlagengeschäft der Siemens AG sowie Inhouse Strategie-Consultant. Neben seiner Tätigkeit im Marketing- und Vertriebs-Consulting führt Dr. Ingo Zborschil auch Marketing Management Trainings für die Siemens AG und andere internationale Unternehmen durch. Weiterhin hat er eine Gastprofessur im gemeinsamen Executive MBA-Programm des Institute for Business Studies (IBS) in Moskau und der Management School der Universität Antwerpen (UAMS).

AUCH ALS INHOUSE TRAINING

So individuell wie Ihre Ansprüche – Inhouse Trainings nach Maß!

Zu allen Themenbereichen bieten wir auch firmeninterne Schulungen an. Ihre Vorteile: Kein Zeitverlust – passgenau für Ihren Bedarf!

Ich berate Sie gerne und erstelle Ihnen ein individuelles Angebot. Rufen Sie mich an.



Christian Menzel

Tel.: 0 61 96/47 22-644

E-Mail: menzel@managementcircle.de

www.managementcircle.de/inhouse

Warum Sie diese Veranstaltung besuchen sollten

- Als **Nicht-Controller** wollen Sie sich in anschaulicher und praxisorientierter Form über die Begriffe und **Instrumente** des **Marketing- und Vertriebs-Controllings** informieren.
- Sie wollen Ihr **persönliches Know-how** in diesem Bereich **aufbauen** bzw. vertiefen, um die **Zusammenarbeit mit Ihrem Controller zu verbessern**.
- Sie wollen zukunftsgerichtete Controlling-Instrumente für das Marketing bzw. den Vertrieb kennen lernen, mit denen Sie die **Effizienz Ihrer Aktivitäten steigern** können.

Wen Sie auf dieser Veranstaltung treffen

Diese Veranstaltung richtet sich an

- **Nicht-Controller**, die sich mit der Begriffswelt des Marketing- und Vertriebs-Controllers vertraut machen möchten.
- **Nachwachskräfte im Marketing- und Vertriebscontrolling**, die sich Basis-Know-how aneignen wollen.
- Insbesondere sind **Leiter** und **leitende Mitarbeiter** aus den Bereichen **Marketing, Vertrieb** sowie **Mitglieder der Geschäftsführung** angesprochen.

Termin und Veranstaltungsort

4. und 5. Dezember 2008 in Frankfurt am Main

Lindner Congress Hotel Frankfurt,
Bolongarostraße 100, 65929 Frankfurt
Tel.: 069/330 02-00, Fax: 069/330 02-999
E-Mail: info.frankfurt@lindner.de

Zimmerreservierung

Für die Seminarteilnehmer steht im Tagungshotel ein begrenztes Zimmerkontingent zum Vorzugspreis zur Verfügung. Nehmen Sie die **Reservierung bitte rechtzeitig selbst direkt im Hotel** unter Berufung auf Management Circle vor. Die Anfahrtsskizze erhalten Sie zusammen mit der Anmeldebestätigung.



Mit der Deutschen Bahn **ab € 69,-** zur Veranstaltung.
Infos unter:

www.managementcircle.de/bahn

DB BAHN

Über Management Circle

Management Circle steht für *WissensWerte* und ist anerkannter Bildungspartner der Unternehmen.

Die Management Circle AG zählt mit einem umfangreichen Weiterbildungsprogramm zu den **Marktführern** im deutschsprachigen Raum.

Informieren Sie sich aktuell und umfassend unter:

www.managementcircle.de

So melden Sie sich an

Bitte einfach die Anmeldung ausfüllen und möglichst bald zurücksenden oder per Fax, Telefon oder E-Mail anmelden. Sie erhalten eine Bestätigung, sofern noch Plätze frei sind – andernfalls informieren wir Sie sofort. Die Anmeldungen werden nach Reihenfolge der Eingänge berücksichtigt.

Die Teilnahmegebühr für das zweitägige Seminar beträgt inkl. Mittagessen, Erfrischungsgetränken, Get-Together und der Dokumentation € 1.795,-. Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie eine Anmeldebestätigung und eine Rechnung. Sollten mehr als zwei Vertreter desselben Unternehmens an der Veranstaltung teilnehmen, bieten wir **ab dem dritten Teilnehmer 10% Preisnachlass**. Bis zu zwei Wochen vor Veranstaltungstermin können Sie kostenlos stornieren. Danach oder bei Nichterscheinen des Teilnehmers berechnen wir die gesamte Tagungsgebühr. Die Stornierung bedarf der Schriftform. Selbstverständlich ist eine Vertretung des angemeldeten Teilnehmers möglich. Alle genannten Preise verstehen sich zzgl. der gesetzlichen MwSt.

Crashkurs Controlling für Marketing + Vertrieb

Ich/Wir nehme(n) teil am:

4500

4. und 5. Dezember 2008 in Frankfurt am Main

12-59824

1	NAME/VORNAME
	POSITION/ABTEILUNG
2	NAME/VORNAME
	POSITION/ABTEILUNG
3	NAME/VORNAME
	POSITION/ABTEILUNG
	FIRMENNAME
	STRASSE/POSTFACH
	PLZ/ORT
	TELEFON/FAX

MITARBEITER: BIS 100 100-200 200-500 500-1000 ÜBER 1000

Warum Ihre E-Mail-Adresse wichtig ist!

Sie erhalten so schnellstmöglich eine Bestätigung Ihrer Anmeldung, damit Sie den Termin fest einplanen können.

E-MAIL
(MIT NENNUNG MEINER E-MAIL-ADRESSE ERKLÄRE ICH MICH EINVERSTANDEN, ÜBER DIESES MEDIUM INFORMATIONEN DER MANAGEMENT CIRCLE GRUPPE ZU ERHALTEN.)

DATUM UNTERSCHRIFT

ANSPRECHPARTNER/IN IM SEKRETARIAT:

ANMELDEBESTÄTIGUNG BITTE AN: ABTEILUNG

RECHNUNG BITTE AN: ABTEILUNG

Datenschutz-Hinweis: Sie können bei uns der Verwendung Ihrer Daten widersprechen, wenn Sie in Zukunft keine Prospekte mehr erhalten möchten. (§28 VI BDSG)

Anmeldung/Kundenservice



Telefon: **+49 (0) 61 96/47 22-700**

Fax: **+49 (0) 61 96/47 22-999**

E-Mail: **anmeldung@managementcircle.de**

Internet: **www.managementcircle.de/12-59824**

Postanschrift: **Management Circle AG**

Postfach 56 29, 65731 Eschborn/Ts.

Telefonzentrale: +49 (0) 61 96/47 22-0