

**SI-VT-016-2-1 Quoten und Zahlen im Vertrieb****| SEMINARBESCHREIBUNG**

Erfolgreicher Vertrieb braucht klare Zahlen und realistische Quoten als Steuerungsinstrument. Sie lernen, welche Vertriebskennzahlen wirklich Aussagekraft haben und wie Sie diese systematisch erheben und auswerten. Dabei entwickeln Sie ein Verständnis für sinnvolle Zielgrößen, die Ihr Team motivieren statt überfordern. Sie erfahren, wie Sie Vertriebsquoten fair festlegen und dabei sowohl Marktpotenziale als auch individuelle Leistungsfähigkeit berücksichtigen. Die Balance zwischen anspruchsvollen und erreichbaren Zielen ist dabei entscheidend für nachhaltigen Vertriebserfolg.

**Vertriebssteuerung durch aussagekräftige Daten**

Sie erwerben praktische Methoden für wirksames Vertriebscontrolling und lernen, Frühwarnsignale in Ihren Zahlen zu erkennen. Für die Kommunikation von Zielen und Ergebnissen stärken Sie gezielt Ihre Gesprächskompetenz. Sie entwickeln ein fundiertes Verständnis dafür, welche Kennzahlen-Kombinationen aussagekräftige Steuerungsimpulse liefern und wie Sie Abweichungen konstruktiv ansprechen. Nach dem Seminar steuern Sie Ihren Vertrieb datenbasiert und setzen Quoten als Führungsinstrument ein, das Transparenz schafft und Leistung fördert.

**| SEMINARINHALTE****Vertriebskennzahlen richtig auswählen und definieren**

- > Relevante Kennzahlen für Ihre Vertriebsziele identifizieren
- > Umsatz-, Margen- und Aktivitätskennzahlen unterscheiden
- > Frühindikatoren von Spätindikatoren abgrenzen
- > Kennzahlensysteme aufbauen und strukturieren

**Quoten festlegen und kommunizieren**

- > Vertriebsquoten fair und motivierend definieren
- > Marktpotenziale und Territorien realistisch bewerten
- > Individuelle Leistungsfähigkeit berücksichtigen
- > Ziele transparent und nachvollziehbar vermitteln

**Vertriebscontrolling in der Praxis**

- > Abweichungen frühzeitig erkennen und analysieren
- > Steuerungsgespräche konstruktiv führen
- > Anreizsysteme wirksam gestalten
- > Kontinuierliche Verbesserung durch Datenanalyse

## UNSERE SEMINARMETHODEN

	 Öffentliches Seminar	 Individual Seminar	 Inhouse Seminar
Dauer	2 Tage	1 Tag	Nach Absprache
Teilnehmerkreis	Offene Gruppe	Einzelcoaching	Firmenschulung
Garantierte Durchführung*	✓	✓	✓
Bundesweit verfügbar	✓	✓	✓
Monatlich buchbar	✓	✓	✓
Personalisiertes Zertifikat	✓	✓	✓
Mittags- und Pausenverpflegung vor Ort	✓	✓	
Professionelle Seminarunterlagen	✓	✓	✓
Bei Ihnen vor Ort (optional ohne Aufpreis)		✓	✓
Berücksichtigung Ihres Wunschtermins		✓	✓
Persönliches Vorgespräch zum Dozenten		✓	✓
Schwerpunkt liegt auf Ihrer Branche		✓	✓
Individuelle Seminarinhalte		✓	✓
Höchste Diskretion und Datenschutz		✓	✓
Persönliche Nachbetreuung		✓	✓
Einplanung Ihrer Vorgaben zur Seminardauer			✓

\* Wir garantieren eine Durchführung unserer öffentlichen Seminare bereits ab einer Mindestteilnehmerzahl von 2 Personen. Nähere Informationen zu den kommenden Garantieterminen erhalten Sie nach Auswahl des Ortes.

### > Öffentliche Seminare / 1.450,00 € netto zzgl. MwSt.

#### **Große Auswahl praxisnaher Themen im gesamten Bundesgebiet**

Ideal geeignet für mehrere Mitarbeiter eines Unternehmens, sowie für Privatkunden, die sich selektiv weiterbilden möchten. Ihnen stehen monatlich **über 160 Seminare an 12 Lernumgebungen** im gesamten Bundesgebiet zur Auswahl.

### > Individuelle Seminare / 1.450,00 € netto zzgl. MwSt.

#### **Maximaler Lernerfolg & höchste Flexibilität im Einzelcoaching**

Unsere wirksamste Lernform, weil der **Fokus an beiden Seminartagen ganz bei Ihnen liegt** – bei Ihren Themen, Zielen und individuellen Fragen. Gemeinsam mit Ihrer Dozentin oder Ihrem Dozenten gestalten Sie ein Seminar, das exakt auf Ihre Situation zugeschnitten ist. Sie entscheiden **selbst, wann und wo** das Seminar stattfindet – in Ihrer vertrauten Umgebung oder online.

### > Inhouse-Seminare / Preis auf Anfrage

#### **Maximaler Lernerfolg & höchste Flexibilität für Ihr Unternehmen**

Optimal für Unternehmen, die ihren Mitarbeiter:innen gezielte und passgenaue Trainings ermöglichen möchten. Behandelt werden ausschließlich Themen, die im Vorfeld gemeinsam mit Ihnen abgestimmt werden. Jedes Angebot wird **individuell auf die Ziele und Anforderungen Ihres Unternehmens zugeschnitten und kalkuliert**.

Falls Sie Fragen haben oder weitere Informationen Wünschen zögern Sie nicht uns zu kontaktieren.

**Telefon:** +49 (0)89 89559805

**Telefax:** +49 (0)89 87577306

**eMail:** [kontakt@SEMINAR-INSTITUT.de](mailto:kontakt@SEMINAR-INSTITUT.de)

[www.seminar-institut.de](http://www.seminar-institut.de)