

(Read now) Aufgaben und Verfahren des Vertriebscontrolling (German Edition)

# Aufgaben und Verfahren des Vertriebscontrolling (German Edition)

Haroun Saou

DOC | \*audiobook | ebooks | Download PDF | ePub



 Download

 Read Online

#4215586 in eBooks 2009-11-13 2009-11-13 File Name: B007Q8MDT0 | File size: 56.Mb

**Haroun Saou : Aufgaben und Verfahren des Vertriebscontrolling (German Edition)** before purchasing it in order to gauge whether or not it would be worth my time, and all praised Aufgaben und Verfahren des Vertriebscontrolling (German Edition):

Studienarbeit aus dem Jahr 2009 im Fachbereich BWL - Controlling, Note: 2,0, FOM Essen, Hochschule für Oekonomie Management gemeinnützige GmbH, Hochschulleitung Essen, Sprache: Deutsch, Abstract: Die Situation von Markt und Wettbewerb haben sich in den letzten Jahren stark verändert und verschärft. In vielen Bereichen haben sich die Rahmenbedingungen und Anforderungen des Vertriebsmanagement gewandelt. Internationalisierung, verkürzte Produktlebenszyklen sowie elektronische

Markte bieten nicht nur Herausforderungen, sondern auch Chancen für die Positionierung im Wettbewerb. Dies bedeutet gleichzeitig neue Anforderungen an die Gestaltung des Vertriebs. Die dynamische Entwicklung des Vertriebs in den letzten Jahren und die Umwandlung vom Verkäufer- zum Käufermarkt führen zu einer neuen Stellung des Vertriebsmanagement in den Unternehmen. Der Vertrieb ist die Schnittstelle zwischen Unternehmen und Kunde und erfolgreiche Vertriebsaktivitäten und wirtschaftlichen Erfolg bedeutend. Deshalb ist es die Hauptaufgabe des Vertriebs Kunden zu gewinnen und optimal zu betreuen, um langfristig seine Absatzpotenziale zu sichern. Für die Umsetzung bedarf es eine ergebnisorientierte Planung, Steuerung und Kontrolle, die durch eine Einbindung eines Vertriebscontrolling gewährleistet werden kann. Das Vertriebscontrolling trägt einmal dazu bei anhand von Informationen systematisch die vergangenen Vertriebsaktivitäten zu analysieren und die notwendigen Schlüsse zu ziehen. Aber das Vertriebscontrolling definiert auch langfristige Strategien, um Risiken zu entdecken und Chancen aufzuzeigen. Der Einfluss des Kunden auf die Vertriebsaktivitäten und damit auch auf den wirtschaftlichen Erfolg sowie der hohe Anteil der Vertriebskosten am Etat machen ein Vertriebscontrolling unentbehrlich. In der Vergangenheit wurde bislang das Instrumentarium des Vertriebscontrolling in den Unternehmen gar nicht oder selten genutzt. Zwar wurde in verschiedenen funktionalen Unternehmensbereichen ein spezifisches Controlling eingeführt, doch für den Vertriebsbereich ist das Controlling nicht konsequent umgesetzt worden.