

Für Nicht-Controller!

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

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

+++ Basiswissen +++ 1. Seminartag +++

Machen Sie sich mit dem 1x1 des Controlling vertraut:

- Bausteine des Marketing- und Vertriebscontrolling
- Deckungsbeitragsrechnung und Break Even-Analyse
- Produkt- und kundenbezogene Portfolioanalyse
- Absatzsegment- und Prozesskostenrechnung
- Customer Lifetime Value
- Sinnvolle Kennzahlensysteme
- Balanced Scorecard

Mit Praxisberichten, Fallbeispielen und Workshops!

Ihre Experten:



Guido Mitchell
Roche Diagnostics GmbH



Hansjörg Stephan
Prof. Homburg & Partner



Dr. Ingo Zborschil
Siemens AG

PRAXISBEITRAG der Roche Diagnostics GmbH!

+++ Spezialwissen +++ 2. Seminartag +++

Steigern Sie die Effizienz in Marketing & Vertrieb durch:

- Professionalisierung der Marketing- und Vertriebsplanung
- Target Costing und Conjoint Analyse in der Neuproduktentwicklung
- Messung und Management von Kundenzufriedenheit und Kundenbindung
- Planung und Kontrolle der Neukundenakquisition
- Value-based Marketing & Selling
- Markenerfolgsmessung
- Preis- und Konditionencontrolling

PRAXISBEITRAG der Siemens AG!

So bewerten ehemalige Teilnehmer das Seminar:

„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 Nicht-controller 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



MANAGEMENT CIRCLE®

BILDUNG FÜR DIE BESTEN

Ihr Termin: 17. und 18. Juli 2007 in Frankfurt am Main

Hoher Lernerfolg durch begrenzte Teilnehmerzahl!

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:

Hansjörg Stephan

Management-Trainer und Consultant, **Prof. Homburg & Partner**, München

Für Nicht-Controller

Empfang mit Kaffee und Tee, Ausgabe der Seminarunterlagen **ab 8.30 Uhr**

9.15 Herzlich Willkommen!

- Vorstellung der Teilnehmer und Referenten
- Darstellung der Zielsetzung des Seminars
- Abstimmung mit Ihren Erwartungen als Teilnehmer

Basiswissen des Controlling erfolgreicher Unternehmen

9.30 Das 1x1 des Controlling für Marketing & Vertrieb

- Grundlagen und Ziele des Marketing- und Vertriebscontrolling
- Kostenarten-, Kostenstellen- und Kostenträgerrechnung
- Deckungsbeitragsrechnung und Break Even-Analyse
- Marketing- und Vertriebsplanung: Von Zielen über Aktivitäten zu Budgets
- Marktorientiertes Kostenmanagement als Erfolgskonzept für turbulente Zeiten

10.30 Gruppendiskussion

Diskussion!

Erfahrungsberichte und Best-Practices des Controlling in Ihren Unternehmen

11.00 Kaffee- und Teepause

Erfolgsentscheidende Instrumente zur Analyse & Zielsetzung

11.30 Zentrale Analyseinstrumente des Marketing- & Vertriebscontrolling I

- Prioritätensetzung mit der ABC-Analyse: Segen und Fluch eines weit verbreiteten Instruments
- Produkt- und kundenbezogene Portfolioanalyse: Sinnvoll entscheiden, wo man seine knappen Ressourcen investiert
- Gezielte Identifikation von Defiziten in der Produkt- und Kundenstruktur

12.30 Gemeinsames Mittagessen

14.00 Zentrale Analyseinstrumente des Marketing- & Vertriebscontrolling II

- Produktvollkosten- und Produktteilkostenrechnung: Welche Produkte sind wirklich profitabel?

- Absatzsegmentrechnung: Mit welchen Kunden wird das Geld verdient?
- Prozesskostenrechnung: Wie kann man Komplexität managen?
- Customer Lifetime Value: Wie kann der Kundenwert systematisch erschlossen werden?
- Kennzahlen und Kennzahlensysteme: Wie behält man Effektivität und Effizienz in allen Bereichen im Auge?
- Balanced Scorecard: Wie setzt man Strategie in Aktion um?

15.30 Kaffee- und Teepause

Praxisbericht!

16.00 Kennzahlen und Balanced Scorecard für Marketing + Vertrieb

- Anforderungsspektren der Performancemessung in Marketing + Vertrieb
- Balanced Scorecard als Indikator des Erfolgs der Vertriebs- und Marketingstrategie
- Customer Relationship Management und die Konsequenzen für die Vertriebssteuerung
- Design von Administrations- und Informationssystemen
- Anforderungen an den Businesspartner in der Zentrale

Guido Mitchell

Abteilungsleiter Global Market Intelligence/
Marketing Analysis, **Roche Diagnostics GmbH**,
Mannheim

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. Seminartags mit anschließendem Get-Together

Get-Together

Ausklang des ersten Seminartags in informeller Runde. **Management Circle** lädt Sie zu einem kommunikativen Umtrunk ein. Entspannen Sie sich in angenehmer Atmosphäre und vertiefen Sie Ihre Gespräche mit Referenten und Teilnehmern!

Mit fortschrittlichen Controlling-Instrumenten den Markterfolg gezielt gestalten!

ür
ntroller!

Ihr Seminarleiter:
Hansjörg Stephan

8.30 Begrüßung und Überleitung zum 2. Seminartag

8.35 Marketing- und Vertriebsplanung

- Umfassende Professionalisierung der Marketing- und Vertriebsplanung
- Der Planning Excellence-Ansatz

Produkt & Kunde im Fokus

9.15 Fortschrittliche Controlling-Instrumente für ausgewählte Bereiche

- Target Costing und Conjoint Analyse in der Neuproduktentwicklung
- Messung und Management von Kundenzufriedenheit und Kundenbindung
- Planung und Kontrolle der Neukundenakquisition
- Value-based Marketing & Selling
- Markenerfolgsmessung

10.30 Kaffee- und Teepause

Praxisbericht!

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

- Grundlagen des Kundenzufriedenheitsmanagements in der Siemens AG
- 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

12.30 Gemeinsames Mittagessen

14.00 Praxis Workshop

Workshop!

1. Arbeitsgruppe: Produkt- und kundenbezogene Portfolioanalyse
 2. Arbeitsgruppe: Balanced Scorecard
 3. Arbeitsgruppe: Value-based Marketing & Selling
- Vorstellung und Diskussion der Ergebnisse

15.30 Kaffee- und Teepause

Erfolgsfaktoren Preise & Konditionen

16.00 Preis- und Konditionencontrolling

- Warum in den Preisen und Konditionen die größten Potentiale schlummern
- Konditionenvergabe nach dem Prinzip „Leistung für Gegenleistung“
- Gestaltung und Erfolgsauswirkungen eines systematischen Preis- und Konditionenmanagements

17.00 Zusammenfassung der Ergebnisse durch den Seminarleiter und Abschlussdiskussion

17.30 Ende des Seminars „Crashkurs Controlling für Marketing & Vertrieb“

4 Gründe, warum Sie dieses Seminar

besuchen sollten:

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

NEU!

Ihr Management Circle-Veranstaltungsticket

Reisen Sie günstig mit der Deutsche Bahn AG an Ihren Veranstaltungsort: Von jedem beliebigen DB-Bahnhof und auch mit dem ICE!

Weitere Informationen zu Preisen und zur Ticketbuchung erhalten Sie mit Ihrer Anmeldebestätigung oder unter

www.managementcircle.de/bahn

Die Bahn 

Zum Seminarinhalt

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, wollen aber für ihn ein 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**.

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

Was Sie hier lernen

Erfahren Sie alles Wissenswerte zu folgenden Themen:

- Das **1x1 des Controlling**
- **Erfolgsentscheidende Analyseinstrumente** in Marketing und Vertrieb
- Sinnvolle **Kennzahlen** & Einsatz der **Balanced Scorecard**
- Umfassende Professionalisierung der **Marketing- und Vertriebsplanung**
- **Fortschrittliche Controllinginstrumente** für ausgewählte Bereiche
- **Kundenzufriedenheits- & Kundenbindungsmanagement**
- Gestaltung eines **systematischen Preis- und Konditionencontrolling**
- **Wirksame Methoden** zur nachhaltigen **Steigerung des Markterfolgs**

Ihr persönlicher Nutzen

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

LEITFADEN: Erfahren Sie alles Wissenswerte zu **praxiserprobten Instrumenten** eines effizienten **Marketing- und Vertriebscontrolling** und steigern Sie nachhaltig Ihren **Markterfolg durch profitable und 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

Konferenz Managerin

Tel.: 0 61 96/47 22-602

E-Mail: halbritter@managementcircle.de



Guido Mitchell

Dipl.-Kfm., leitet die Abteilung Global Market Intelligence/Marketing Analysis im Geschäftsbereich Diabetes Care bei **Roche Diagnostics GmbH** in Mannheim. Zuvor war er Leiter Marketing Support (Marketing-/Vertriebscontrolling und Marktforschung) im Vertriebsbereich Diabetes Care. Gestartet bei Roche war Guido Mitchell nach seinem Studium an der Universität Mannheim im Management Start Up Programm und war im Außendienst, in der internationalen Logistik und im Business Development tätig.



Hansjörg Stephan

ist Management-Trainer und Consultant bei **Prof. Homburg & Partner**, einer auf Marketing- und Vertriebsmanagement spezialisierten Unternehmensberatung. Davor war er sieben Jahre in verschiedenen Managementpositionen in Marketing und Vertrieb bei der Beiersdorf AG (Marke: NIVEA) tätig. Zuletzt verantwortete er als Key Account Manager einen Umsatz von 100 Mio. Euro. Seine Doktorarbeit befasste sich mit den Erfolgsfaktoren des Key Account Managements in B2B-Geschäftsbeziehungen. Er trainierte und coachte Führungskräfte von BASF, Bosch, Daimler-Chrysler, IBM, Pfizer, Postbank, Sika, T-Online, Unilever, etc.



Dr. Ingo Zborschil

ist Managing Consultant bei Global Marketing Services (GMS) der **Siemens AG** in Mannheim und München. Seine Projekt-Schwerpunkte sind Vertriebsoptimierung, 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 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 !

Wissen direkt vor Ort.

Dieses und auch andere Themen trainieren wir auch in Ihrem Unternehmen. Ihr Vorteil: Keine Zeitverluste, speziell für Ihren Bedarf!

Für Beratungen oder ein individuelles Angebot richten Sie sich an:



Dirk Gollnick

Tel.: 0 61 96/47 22-646

E-Mail: gollnick@managementcircle.de

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-Controlling** 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.

Termine und Veranstaltungsorte

17. und 18. Juli 2007 in Frankfurt am Main

ArabellaSheraton Congress zukünftig Sheraton Congress
 Lyoner Straße 44-48
 60528 Frankfurt
 Tel.: 0 69/66 33-0
 Fax: 0 69/66 33-666
 E-Mail: congress@arabellasheraton.com

Zimmerreservierung

Für die Seminarteilnehmer steht im jeweiligen 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 Anfahrtskizze erhalten Sie zusammen mit der Anmeldebestätigung.

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.

Ihre Service-Hotlines

Anmeldung:

Manuela Rother

Telefon: 0 61 96/47 22-700 oder
 0 61 96/47 22-0 (Telefonzentrale)
 Fax: 0 61 96/47 22-999

Per Post: Management Circle AG
 Postfach 56 29, 65731 Eschborn/Ts.
 Hauptstraße 129, 65760 Eschborn/Ts.
 anmeldung@managementcircle.de

E-Mail: anmeldung@managementcircle.de

Kundenservice:

Roman Kern

Telefon: 0 61 96/47 22-800 (Fax: -888)
 E-Mail: kundenservice@managementcircle.de

Adressänderung:

Stella Avramidou

Telefon: 0 61 96/47 22-500 (Fax: -562)
 E-Mail: marketingservice@managementcircle.de

Datenschutz-Hinweis:

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

Die Teilnahmegebühr für das zweitägige Seminar beträgt inkl. Mittagessen, Erfrischungsgetränken, Get-Together und der Dokumentation € 1.695,-. 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:

17. und 18. Juli 2007 in Frankfurt am Main 07-54575

Aktuelle Veranstaltungsangebote: www.managementcircle.de

1 NAME/VORNAME _____
 POSITION/ABTEILUNG _____

2 NAME/VORNAME _____
 POSITION/ABTEILUNG _____

3 NAME/VORNAME _____
 POSITION/ABTEILUNG _____
 MITARBEITER: BIS 100 100-200 200-500 500-1000 ÜBER 1000

FIRMENNAME _____
 STRASSE/POSTFACH _____
 PLZ/ORT _____
 TELEFON/FAX _____

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 DIESE MEDIUM INFORMATIONEN DER MANAGEMENT CIRCLE GRUPPE ZU ERHALTEN.)

DATUM _____ UNTERSCHRIFT _____
 ANSPRECHPARTNER/IN IM SEKRETARIAT: _____
 ANMELDEBESTÄTIGUNG BITTE AN: _____ ABTEILUNG _____
 RECHNUNG BITTE AN: _____ ABTEILUNG _____

Bitte rufen Sie mich an, ich interessiere mich für

- Inhouse Trainings
- E-Learning
- Ausstellungs- und Sponsoringmöglichkeiten

Über Management Circle

Management Circle steht für *WissensWerte* und ist anerkannter Bildungspartner der Unternehmen. Mit kompetenten Bildungsleistungen garantieren wir durch unsere Erfahrung Fach- und Führungskräften nachhaltigen Lernerfolg. Vom praxisnahen Seminar bis zur richtungsweisenden Kongressmesse – vom individuell konzipierten Inhouse Training, praxisorientierten schriftlichen Management-Lehrgang bis zum innovativen E-Learning erhalten Sie alles aus einer Hand. Mit über 40.000 Teilnehmern bei unseren Präsenzveranstaltungen im vergangenen Jahr gehört die Management Circle AG zu den Marktführern im deutschsprachigen Raum. Unser aktuelles und vollständiges Bildungsangebot finden Sie unter: www.managementcircle.de.