

Grundlagen des Vertriebs – Schlüsselfaktoren für eine erfolgreiche Vertriebsarbeit

Trainingsinhalte

Vertriebsstrukturen – Produktstrukturen – Kennzahlen – Profitabilitätssteigerung

Vertriebs- und Produktstrukturen heute und morgen – ein Austausch über aktuelle Trends, Chancen und Herausforderungen

- Umgang mit komplexen und heterogenen Produktportfolien
- Bestehende attraktive Produkt-/Marktkombinationen
- Herausforderungen an eine aktive Vertriebsarbeit

Kostenbasierte Preisgestaltung von Vertriebsprodukten - Erstellung von individuellen Verbrauchsprognosen und Kalkulation von spezifischen Risikoaufschlägen

- Einzelbepreisung auf Basis von spezifischen Lastprofilen
- (Individuelle) Risikozuschläge für Struktur- und Mengenänderungen, Spot- und Ausgleichsenergiesrisiken
- Zuordnung indirekter Vertriebskosten (z.B. Umlageschlüssel für Sponsoring, etc.)

Aussagekräftige Kennzahlen in der Vertriebssteuerung – konsequente Umsetzung einer mehrstufigen Deckungsbeitragsrechnung

- Wichtige Kennzahlen für den Energievertrieb: traditionelle, minimale und sinnvolle und wünschenswerte Kennzahlen
- Deckungsbeitragsrechnung in der Energiewirtschaft: Berechnung des DB I, DB II und DB III für den Energievertrieb

Profitabilitätssteigerung – in den „richtigen/wichtigen“ Kunden investieren

- Produktbezogene, kundenbezogene und vertriebsgebietsbezogene Erfolgsrechnung
- Internes Benchmarking von Kundenwerten

Trainingspreis

975,- € erste Person (zzgl. MWSt.)

475,- € jede weitere Person (zzgl. MWSt.)

Der Trainingspreis umfasst folgende Leistungen:

- Praxisnahes Training mit ausführlichen Unterlagen
- Shuttle vom Hotel zum Seminarraum
- Einzel-Komfortzimmer im Schlosshotel Rettershof (jeweils 1 Übernachtung mit Frühstück)
- Mittagessen, Getränke und Pausenbewirtung

Melden Sie 2 Mitarbeiter an und zahlen Sie für den Zweiten nur 50%! Die Übernachtungskosten (92,- € pro Übernachtung) sind im Seminarpreis inkludiert und werden bei Nichtinanspruchnahme erstattet.

Profitieren Sie vom Know-how der CKE aus über 700 Fachtrainings, mehr als 100 aktiven Beratungs- und Servicemandaten für über 300 Energieversorgungsunternehmen und 100 erarbeiteten Risikohandbüchern Strom & Erdgas.

Ihre Ansprechpartner

Michael Garbe
Services & Training
michael.garbe@ck-energy.de
Direkt +49 6195 6730-35
Fax +49 6195 6730-11
Mobil +49 173 686 996 0

Lien Göhler
Leiterin Training
lien.goehler@ck-energy.de
Direkt +49 351 466 29 34
Fax +49 351 466 29 36
Mobil +49 174 341 398 6

Anmeldung

Senden Sie diese Seite an das CKE Fax:

+49 6195 6730-11

Wir melden folgende(n) Mitarbeiter zu Grundlagen des Vertriebs – Schlüsselfaktoren für eine erfolgreiche Vertriebsarbeit an:

975,- € erste Person (zzgl. MWSt.)

475,- € jede weitere Person (zzgl. MWSt.)

Unternehmen/ Unterschrift:

<i>Name</i>	<i>Telefon</i>	<i>E-Mail</i>	<i>Datum</i>
.....
.....
.....
.....

Stornierung:

Bei Stornierung der Anmeldung bis zum 14. Kalendertag vor Veranstaltungsbeginn ist kein Teilnahmebeitrag zu entrichten. Bei Stornierung ab dem 13. Kalendertag vor der Veranstaltung sind 50% des Teilnahmebeitrags zu entrichten. Bei Stornierungen ab dem 7. Kalendertag vor Veranstaltungsbeginn ist die volle Teilnahmegebühr fällig. Die Vertretung eines Teilnehmers durch eine andere Person aus demselben Unternehmen ist möglich.

Geschäftsführende Gesellschafter:
Markus Rösmann
Felix Lerch

Frankfurter Volksbank eG
Konto 42002008246
BLZ 50190000
IBAN DE 90501900004202008246
BIC FFVBDEFFXXX

Steuernummer: 040 230 02602
Finanzamt Wiesbaden I
USt-ID-Nr.: DE 202 805 812
Handelsregister:
AG Königstein HRB 7663

Carl Kliem Energy GmbH
Am Hohenstein 3-5
D-65779 Kelkheim/Ts.
Tel.: +49 (0)6195 6730-0
Fax: +49 (0)6195 6730-10