





## Vertriebscontrolling (2/2)

- ➔ Verfolgt unser Vertriebscontrolling anstelle des Ziels Außen- und Innendienstmitarbeiter zu kontrollieren als Ziel, dem Außen- und Innendienst die für seinen Erfolg nötigen Kennzahlen zur Verfügung zu stellen?
- ➔ Gilt als Leitlinie für unser Controlling: „Wir haben die Aufgabe, den Mitarbeiter umfassend zu unterstützen, damit er sich selbst steuern kann“?
- ➔ Gibt unser Controlling dem Außendienst ein Instrumentarium an die Hand, um in Form von qualitativen und quantitativen Merkmalen besonders chancenträchtige Kundenentwicklungspotenziale herauszufinden?
- ➔ Werden unsere Außendienstmitarbeiter in Umsatz- und andere Planungen miteinbezogen?
- ➔ Bei Soll-Ist-Abweichungen: Erhält unser Außendienstmitarbeiter neben der zahlenmäßigen Dokumentation Empfehlungen für sein weiteres Vorgehen von der Vertriebsabteilung? Werden konkrete Maßnahmen gemeinsam erarbeitet?