

# Vertriebssteuerung

Der FKS-Vertriebsmanager bildet den Mittelpunkt einer intelligenten Vertriebssteuerung. Durch den Einsatz dieser Software kann der Außendienst zielgerecht und unter Vermeidung von Streuverlusten dezentral gesteuert werden. Im Nachfeld können die Verkaufs- und Beratungstätigkeiten abgerechnet und gezielt ausgewertet werden.

Die Lösung steuert und kontrolliert den gesamten Vertriebsprozess, vom Erstkontakt mit dem Kunden, dem Vertragsabschluss, den Prozessstatus bis zum abschließenden Controlling.

- Zentrale Datenbank mit Modulen für alle am Vertriebsprozess Beteiligten
- Optimierte Prozesse, die eine präzise Steuerung und Auswertung der Vertriebsaktivitäten ermöglichen komplette Steuerung des Vertriebsprozesses
- Suche und Terminierung eines geeigneten Vertriebsmitarbeiters (z.B. über Terminsekretariat)
- Besuchsauftrag über Datentausch (Avisierung per E-Mail oder SMS)
- Kundenbesuch/Vertriebsgespräch
- Besuchsberichte
- Controlling
- Controlling der Berichte: Auswertung nach Aktionen, Mitarbeitern, Gruppen, Terminsekretariaten, Adresslieferanten,...

From:

<https://wiki.financekey.de/> - **Wiki - Provisionsabrechnung, Vertriebsmanager**

Permanent link:

<https://wiki.financekey.de/doku.php?id=vertriebssteuerung>

Last update: **2015/10/19 16:07**

