

OSPlus Vertriebscontrolling: Aktivitätencontrolling im SDWH (S618)

Seminarnummer	15.09.T618.03
Termin	Dienstag, den 08.09.2015
- Zeit	08.30 Uhr bis 16.30 Uhr
- Ort	Raum 6, Akademie der Sparkassen-Finanzgruppe Saar
- Referent/in	Mitarbeiter der Fa. Comline AG
Zielgruppen	Die Schulung richtet sich an neue Mitarbeiter aus den Bereichen Gesamtbanksteuerung, Betriebswirtschaft, Marketing oder Vertriebssteuerung, die im Bereich Aktivitätencontrolling arbeiten.
Zielsetzung	Die Teilnehmer machen sich direkt am PC mit dem Modul "Aktivitätencontrolling" innerhalb der SDWH-Anwendung "OSPlus Vertriebscontrolling" vertraut. Sie kennen den Leistungsumfang und können die individuellen Funktionalitäten des Aktivitätencontrollings zu Kampagnen, Aufgaben und Kontakten in der Praxis anwenden. Insbesondere sind die TeilnehmerInnen in der Lage, Standardberichte über Standardberichtsordner anzufordern, weiterzuverarbeiten und für die praktische Arbeit in der Sparkasse zu nutzen. Die Teilnehmer erlernen, wie Vertriebsfolge entstehen und wie die zugrundeliegenden Strukturen im Änderungsdienst zu administrieren sind.
Inhalte	<p>Allgemeine Einführung</p> <ul style="list-style-type: none">• Das Modul "Aktivitätencontrolling"• Vertriebsfolge und vertriebliche Aktivitäten im OSPlus• Einbettung von Kampagnen, Vertriebsfolgen, Ereignissen und Kontakten in das S-Datawarehouse• Bedeutung des Moduls "SDWH-Änderungsdienst" für das Aktivitätencontrolling• Strukturen - Abbildung von Organisationseinheiten, Produkten, Kontakten, Aufgaben und Kampagnen• Umschlüsselung von Kontaktgrund, Kontaktyp, Reaktionscodes, Kampagnen etc.• Berechtigungen und Privilegien <p>Grundlagen und Steuerungsparameter des Aktivitätencontrollings</p> <ul style="list-style-type: none">• Überblick Ereignissystem• Arten von Vertriebsfolgen (harte vs. weiche Vertriebsfolge)• Erfassen von Vertriebsfolgen im OSPlus (Masken, Eingabefelder, Zuordnungen)• Administration von Vertriebsfolgen <p>Einführung in die Bedienung des Aktivitätencontrollings</p> <ul style="list-style-type: none">• Zugang zur Anwendung• Funktionalitäten zu den Berichtsinhalten im Überblick• Funktionalitäten zur Berichts-Darstellung und -Ausgabe <p>Die Standardberichte des Aktivitätencontrollings</p> <ul style="list-style-type: none">• Verkäuferberichte• Kontaktberichte

- Aufgabenberichte
- Kampagnenberichte
- Wasserfallstatistik und zugeordnete Bewertungsbasen
- Quotenberichte und deren Datenermittlung
- Ausblick auf individuelle Zielwertberichte (SARA, S-Target)

Wichtige Menüpunkte im Änderungsdienst für das Aktivitätencontrolling

- Umschlüsseln Operatives System zu S-DWH (MP 14)
- Bedeutung und Pflege der vertragsabschließenden OE-Struktur (MP 10 und 11)
- Bedeutung und Pflege der Produktstrukturen zur Vorverdichtung (MP 20)
- Spezifischen Strukturen und Bewertungsbasen des Aktivitätencontrollings (MP 49)
- Sparkassenregeln (MP 91)
- Berechtigungen (MP 95)

Übungen zu den einzelnen Arbeitsphasen

Hinweis

Das "OSPlus-Vertriebscontrolling" umfasst neben dem Modul "Aktivitätencontrolling" ebenfalls das Modul "Verkaufscontrolling". Die hier beschriebenen Schulungsinhalte beziehen sich ausschließlich auf die Standardberichte des Moduls "Aktivitätencontrolling", also Verkäuferberichte, Kampagnen, Aufgaben und Kontakte, ergänzt um einen Ausblick auf Zielwertsysteme. Die Standardberichte zur Rentabilität, Absatz- und Bestandsentwicklung und Kundenkalkulation werden im Seminar S 610 "OSPlus Vertriebscontrolling: Verkaufscontrolling" behandelt.

Zuständig

- Organisation

Wissmann, Kerstin
kerstin.wissmann@svsaar.de
Werthmüller, Myriam
myriam.werthmueller@svsaar.de

- Inhalt

Stephan, Lisa-Marie
lisa-marie.stephan@svsaar.de

Meldeschluss

Freitag, den 07.08.2015