



# 1x1 der Vertriebskennzahlen

## Das Wichtigste zu Vertriebskennzahlen



ID# 0185-0000-d59



E-Training



Selbstcheck mit Zertifikat



Einsteiger



60 Minuten



Fachfremde Mitarbeiter,  
Mitarbeiter im Vertrieb

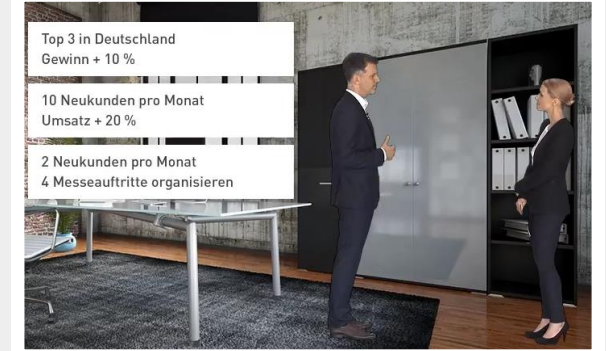


### Inhalt

Dieses E-Training vermittelt Ihnen die wichtigsten BWL-Grundlagen und Kennzahlen für den Vertrieb und Sie erfahren, was Sie aus einer Bilanz an Informationen über ein Unternehmen gewinnen können.

### Überblick

- Grundlagen
- Kennzahlen im Vertrieb
- Wichtige Kennzahlen



**Übung IV**

Sortieren Sie die Formeln, damit die Kennzahlen richtig berechnet werden  
Ziehen Sie die richtigen Elemente an die fehlenden Positionen in den Formeln.

Umsatz	—	<input type="text"/>	=	<input type="text"/>
<input type="text"/>	÷	Umsatz	=	<input type="text"/>
<input type="text"/>	=	<input type="text"/>	=	<input type="text"/>
Vertriebs- effizienz		Erfolgs- quote		Rentabilität