

(Download ebook) Spitzenleistungen im Vertrieb: Optimierungen im Vertriebs- und Kundenmanagement. Mit Handlungsempfehlungen

Spitzenleistungen im Vertrieb: Optimierungen im Vertriebs- und Kundenmanagement. Mit Handlungsempfehlungen

Von Holger Dannenberg, Dirk Zupancic
audiobook | *ebooks | Download PDF | ePub | DOC



DOWNLOAD



+

READ ONLINE

Produktinformation -Verkaufsrank: #857587 in BcherVerffentlicht am: 2007-12-12Abmessungen: 8.27 x .63b x 5.831, .0 Pfund Einband: Gebundene Ausgabe236 Seiten | File size: 61.Mb

Von Holger Dannenberg, Dirk Zupancic : Spitzenleistungen im Vertrieb: Optimierungen im Vertriebs- und Kundenmanagement. Mit Handlungsempfehlungen before purchasing it in order to gage whether or not it would be worth my time, and all praised Spitzenleistungen im Vertrieb: Optimierungen im Vertriebs- und Kundenmanagement. Mit Handlungsempfehlungen:

Kundenrezensionen
Hilfreichste Kundenrezensionen
1 von 1 Kunden fanden die folgende Rezension hilfreich.
Strategie, Prozesse und Zusammenhänge
Von Dieter Sauer
Das Buch "Spitzenleistungen im Vertrieb" ist ein sehr gutes und fundiertes Buch. Der Titel mag im ersten Moment den Eindruck erwecken, hier handelt es sich um ein weiteres Buch der Kategorie Motivation. Dies ist mitnichten der Fall. Hier handelt es sich um ein sachlich fundiertes und sehr seriöses Fachbuch rund um das Thema Vertrieb und Verkauf.
1. Zusammenhänge: Herausragend sind die Kapitel 1 - 4 über die Einbettung des Vertriebes in das Gesamtumfeld innerhalb der Unternehmen. Hier wird sehr deutlich welche Bedeutung und Zusammenhänge die einzelnen Bereiche innerhalb des Unternehmens haben.
2. Struktur und Organisation: In den weiteren Kapiteln werden die einzelnen Aspekte der Prozesse, Strategie und Organisation der Strukturen sehr detailliert herausgearbeitet. Auch das Controlling wird umfassend thematisiert. Hier erfährt der Leser welche Stellschrauben für den Erfolg im Vertrieb zu beachten sind und welche Auswirkungen die einzelnen Konzepte haben.
3. Aufbau und Einteilung: Dieses Buch ist sehr logisch und klar aufgebaut. Sehr hilfreich sind die Einleitungen der Kapitel und die jeweiligen Handlungsempfehlungen zum Ende eines jeden Kapitels. Die Abbildungen und Schaubilder tragen sehr zur Verdeutlichung bei.
Fazit: Wer ein seriöses und fundiertes Fachbuch zum Thema Vertrieb sucht und auf die blöhen Kalendersprüche verzichten kann und will, ist hier richtig.
0 von 0 Kunden fanden die folgende Rezension hilfreich.
Praxisnah klar strukturiert
Von Kunde
Gut, praxisorientiert, schnell zu lesen. Sollte Lektüre im Studium sein. Klar strukturiert und mit vielen Handlungsempfehlungen, hilft im Alltag dich mal wieder Zeit zu nehmen den Vertrieb strukturiert zu analysieren.
1 von 2 Kunden fanden die folgende Rezension hilfreich.
praxisorientiert
Von Timothy
Gute generalistische Abhandlung des Themas Vertrieb. Leider branchenübergreifend, daher nicht unbedingt mit vielen Tipps zum Technischen Vertrieb/KAM. Dennoch ist die fundierte theoretische Basis sehr nützlich. Mehr Details zum Technischen Vertrieb habe ich in den Büchern 'Mehr Erfolg im technischen Vertrieb', 'sicheres Auftreten im technischen Vertrieb' von D. Preuners und 'Kundenorientiert verkaufen im technischen Vertrieb' von H.P. Rentsch gefunden. Für alle, die hier mehr Details suchen. 5 Sterne, da von vornherein feststand, dass dieses Buch den Vertrieb allgemein betrachtet.

Pressestimmen
"Spitzenleistungen im Vertrieb" beruht insbesondere durch eine fundierte theoretische Basis, die dank einer breiten Empirie sehr gut in die Praxis übertragen werden kann. Zwischen Theorie und Praxis herrscht stets ein ausgewogenes Verhältnis, das Verantwortlichen aus verschiedenen Unternehmen einen hohen Nutzen bietet."
Marketing St. Gallen, 04/2008
"Jedes Kapitel des gut strukturierten Fachbuchs, das sich ausschließlich an der Praxis orientiert, schließt Handlungsempfehlungen ein. Eine Motivation für alle, die im Vertrieb tätig sind."
Sales Manager - Informationen für den Vertrieb Brief (Deutsche Post), März 2008
Werbetext
Best- und Worst-Practices
Kurzbeschreibung
"Excellence in Sales" ist ein integrierter Managementansatz für professionelle Vertriebsorganisationen. Das Konzept basiert auf einer weltweit einmaligen Befragung von 747 Unternehmen in 16 Ländern. Die Autoren analysieren Best- und Worst-Practices im Vertriebs- und Kundenmanagement. Echte Bestleistungen im Vertrieb werden anhand einer Reihe von Stellhebeln systematisch erlutert und durch Fallbeispiele ergänzt.