

Grundlagen des Vertriebs

Die Anzahl der Veröffentlichungen zum Vertriebsmanagement ist insgesamt überschaubar. Einige davon stammen von selbsternannten Verkaufs-Gurus, die sich gegenseitig Preise und Ehrenzeichen vergeben, enthalten aber nicht viel mehr als scheinbare Patentrezepte weitgehend ohne belastbare Systematik. Andere stammen von Autorenkollegen ohne erkennbaren Vertriebs-Background, sind also in Bezug auf die Praxisrelevanz ihrer Aussagen tatsächlich kritisch zu hinterfragen. Relativ wenige Veröffentlichungen stammen von Verfassern, die, wie der Autor dieses Buches, sowohl über eigene langjährige Vertriebserfahrung verfügen, also hautnah mit Schweiß auf der Stirn und hoher Anspannung erlebt haben, was professionelles Verkaufen bedeutet, als auch über eine akademische Ausbildung und nunmehr drei Jahrzehnte Lehrerfahrung. Gerade dieser analytische Background wird zunehmend erforderlich, denn der Vertrieb ist immer komplexer und auch anspruchsvoller aufgestellt. Die Zeiten der kumpelhaften Mentalität sind endgültig vorbei, heute kommt es vielmehr auf die Beherrschung eines umfangreichen und differenzierten Werkzeugkastens vertriebspolitischer Instrumente an. Der Vertrieb ist eine Wissenschaft für sich geworden. Im Rahmen dieses Buches werden in zwölf Kapiteln alle relevanten Facetten des professionellen Verkaufens in kompakter Form erläutert. Im Fokus stehen dabei nicht theoretische Konstrukte, sondern anspruchsvolle, systematisch-analytische Praxisanforderungen. Daher ist dieses Buch sowohl für Studierende in Managementstudiengängen als auch Manager im B-t-C- und vor allem B-t-B-Vertrieb von hoher Relevanz.

'Fundamentals of Distribution' includes the following content: design of the sales channel, sales method, intermediaries, concentration in the distribution channel, co-operation in the distribution channel, sales via retail, sales via agents, direct sales via own sales force, distribution logistics, b2b sales, sales in foreign markets. This gives an overview of all relevant areas of the sales management process. The treatment is systematic and transfer-oriented.



29,90 €
27,94 € (zzgl. MwSt.)

*sofort versandfertig, Lieferzeit: 1-3
Werktage*

Artikelnummer: 9783428147939
Medium: Buch
ISBN: 978-3-428-14793-9
Verlag: Duncker & Humblot GmbH
Erscheinungstermin: 23.09.2015
Sprache(n): Deutsch
Auflage: 3. vollständig überarbeitete
Auflage 2015
Produktform: Kartoniert
Gewicht: 445 g
Seiten: 288
Format (B x H): 161 x 234 mm

