

Verkaufserfolg für KMU

Mit pragmatischen und effizienten Lösungen zu besseren Vertriebsergebnissen

Dieses Buch zeigt kleinen und mittleren Unternehmen, wie sie ihren B2B-Vertrieb mit einfachen Mitteln effizient gestalten können. KMU unterscheiden sich deutlich von den straff und professionell organisierten Vertriebsorganisationen großer Konzerne, daher sind deren Prozesse nicht 1:1 anwendbar. Häufig verbrennen kleine und mittlere Unternehmen aber Geld, weil sie schlichtweg überdimensionierte, unrealistische oder falsche Vertriebsansätze verfolgen. Der Autor räumt mit gängigen Irrtümern auf, analysiert fünf geläufige Mythen im Verkauf und zeigt, wie es sehr viel besser geht. Er erläutert praktikable Wege und gibt konkrete Anregungen, die ohne theoretischen Überbau direkt umsetzbar sind. „Das Buch enthält anschauliche Beispiele und exzellente Hinweise. Ein ‚must‘ für alle Unternehmen, die ihren Vertrieb verbessern oder mit vertretbarem Aufwand aufbauen wollen.“ Prof. Dr. Astrid Nelke, FOM Hochschule für Oekonomie & Management Berlin „Ein essenzieller Ratgeber für alle Unternehmer, die ihre innovativen Ideen zielgerichtet an den Markt bringen und ihre Vertriebsprozesse noch effektiver gestalten wollen.“ Prof. Dr. Stefanie Kleimeier-Ros, Maastricht University & Open Universiteit, Niederlande

Dieses Buch zeigt kleinen und mittleren Unternehmen, wie sie ihren B2B-Vertrieb mit einfachen Mitteln effizient gestalten können. KMU unterscheiden sich deutlich von den straff und professionell organisierten Vertriebsorganisationen großer Konzerne, daher sind deren Prozesse nicht 1:1 anwendbar. Häufig verbrennen kleine und mittlere Unternehmen aber Geld, weil sie schlichtweg überdimensionierte, unrealistische oder falsche Vertriebsansätze verfolgen. Der Autor räumt mit gängigen Irrtümern auf, analysiert fünf geläufige Mythen im Verkauf und zeigt, wie es sehr viel besser geht. Er erläutert praktikable Wege und gibt konkrete Anregungen, die ohne theoretischen Überbau direkt umsetzbar sind. „Das Buch enthält anschauliche Beispiele und exzellente Hinweise. Ein ‚must‘ für alle Unternehmen, die ihren Vertrieb verbessern oder mit vertretbarem Aufwand aufbauen wollen.“ Prof. Dr. Astrid Nelke, FOM Hochschule für Oekonomie & Management Berlin „Ein essenzieller Ratgeber für alle Unternehmer, die ihre innovativen Ideen zielgerichtet an den Markt bringen und ihre Vertriebsprozesse noch effektiver gestalten wollen.“ Prof. Dr. Stefanie Kleimeier-Ros, Maastricht University & Open Universiteit, Niederlande Aus dem Inhalt - Fünf Mythen im Vertrieb, die KMU getrost vergessen können - Was KMU über Vertriebsmitarbeiter und Kunden wissen sollten - Wie Produkt, Nutzen und Preis zusammenspielen und erfolgreich kommuniziert werden - Was Marketing leisten muss, damit der Vertrieb Erfolge einfährt Der Autor Peter Kleimeier ist seit 16 Jahren Vertriebsberater insbesondere für kleine und mittlere Unternehmen. Davor war er zwölf Jahre im Projektvertrieb eines mittelständischen Unternehmens tätig und u.a. mit Führungsaufgaben im Vertrieb betraut.



28,99 €
27,09 € (zzgl. MwSt.)

sofort versandfertig, Lieferzeit: 1-3
Werktag

Artikelnummer: 9783658179731
Medium: Buch
ISBN: 978-3-658-17973-1
Verlag: Springer
Erscheinungstermin: 04.08.2017
Sprache(n): Deutsch
Auflage: 1. Auflage 2017
Produktform: Medienkombination
Gewicht: 191 g
Seiten: 114
Format (B x H): 149 x 211 mm

