

Alles, was Sie wissen müssen

## Vertrieb

Märkte analysieren - Kunden überzeugen - Umsatz steigern

Bearbeitet von  
Andreas Preißner

1. Auflage 2013. Buch. 336 S. Kartoniert  
ISBN 978 3 86881 357 9  
Format (B x L): 14,8 x 21 cm

[Wirtschaft > Betriebswirtschaft > Marketing, Handelsmanagement](#)

Zu [Leseprobe](#)

schnell und portofrei erhältlich bei

**beck-shop.de**  
DIE FACHBUCHHANDLUNG

Die Online-Fachbuchhandlung [beck-shop.de](http://beck-shop.de) ist spezialisiert auf Fachbücher, insbesondere Recht, Steuern und Wirtschaft. Im Sortiment finden Sie alle Medien (Bücher, Zeitschriften, CDs, eBooks, etc.) aller Verlage. Ergänzt wird das Programm durch Services wie Neuerscheinungsdienst oder Zusammenstellungen von Büchern zu Sonderpreisen. Der Shop führt mehr als 8 Millionen Produkte.

Andreas Preißner

# Vertrieb

*Märkte analysieren – Kunden überzeugen – Umsatz steigern*

**REDLINE** | VERLAG

© des Titels »Vertrieb« (978-3-86881-357-9)  
2013 by Redline Verlag, Münchner Verlagsgruppe GmbH, München  
Nähere Informationen unter: <http://www.redline-verlag.de>

# Inhalt

<b>Vorwort zur 2. Auflage .....</b>	<b>7</b>
<b>1. Einführung in den Vertrieb .....</b>	<b>9</b>
1.1 Entwicklung von Marketing und Vertrieb .....	9
1.2 Direkter und indirekter Vertrieb .....	14
1.3 Der Vertrieb in der Unternehmensorganisation .....	16
1.4 Anforderungen an den Vertrieb im Wandel .....	18
<b>2. Der Vertriebsprozess .....</b>	<b>29</b>
2.1 Vertriebskonzept entwickeln .....	30
2.2 Märkte analysieren .....	39
2.3 Kunden kennenlernen .....	51
2.4 Kommunikationsmittel effektiv einsetzen .....	82
2.5 Akquisitionsprozess erfolgreich gestalten .....	128
2.6 Kunden begeistern und entwickeln .....	162
2.7 Kunden halten und wiedergewinnen .....	190

2.8	Erfolg im Vertrieb analysieren.....	203
2.9	Compliance im Vertrieb .....	242
<b>3.</b>	<b>Management im Vertrieb.....</b>	<b>247</b>
3.1	Effizient arbeiten durch Selbstmanagement .....	247
3.2	Vertrieb optimal strukturieren .....	257
3.3	Mitarbeiter im Vertrieb erfolgreich führen.....	293
3.4	Zielvereinbarungen im Vertrieb.....	308
3.5	Einsatz von CRM-Systemen.....	313
	<b>Literatur.....</b>	<b>319</b>
	<b>Über den Autor .....</b>	<b>321</b>
	<b>Stichwortverzeichnis.....</b>	<b>323</b>