

1. Record Nr.	UNINA9910483910503321
Autore	Aull Manfred
Titolo	B2B - or not to be? : Der Weg zu Vertriebserfolg und profitablen Wachstum // von Manfred Aull
Pubbl/distr/stampa	Wiesbaden : , : Springer Fachmedien Wiesbaden : , : Imprint : Springer Gabler, , 2016
ISBN	3-658-07242-3
Edizione	[1st ed. 2016.]
Descrizione fisica	1 online resource (195 p.)
Disciplina	650
Soggetti	Sales management Marketing Globalization Markets Sales/Distribution Emerging Markets/Globalization
Lingua di pubblicazione	Tedesco
Formato	Materiale a stampa
Livello bibliografico	Monografia
Note generali	Description based upon print version of record.
Nota di bibliografia	Includes bibliographical references.
Nota di contenuto	Zielkunden finden und in Kontakt kommen -- Chancen von Social Media nutzen -- Geschäftsmöglichkeiten qualifizieren -- Erfolgversprechende Vertriebsstrategien -- Einfluss- und Entscheidungsstrukturen des Kunden -- Erfolgreich verhandeln und den Abschluss fördern -- Vertriebssteuerung mit belastbaren Geschäfts-Forecasts.
Sommario/riassunto	Dieser Ratgeber für Vertriebsverantwortliche liefert direkt einsetzbare Werkzeuge für profitables Wachstum im B2B. Manfred Aull zeigt die Herausforderungen und Fallstricke komplexer Vertriebsprozesse Schritt für Schritt an Beispielen auf und stellt konkrete Handlungsoptionen vor – von der Zielkundenidentifikation und Kontaktaufnahme über die Qualifizierung von Geschäftsmöglichkeiten bis hin zum Planen und Ausführen der Vertriebsstrategie sowie der Verhandlungsführung. Vertriebsleitern und Geschäftsführern bietet dieses Buch das Handwerkszeug für eine wirksame Fokussierung und Steuerung der operativen Vertriebsmannschaft. Mit konkreten Tipps, Fragelisten, Modell-Dialogen, Praxisaufgaben und Handlungsplänen – zusätzlich als

Download verfügbar. Der Inhalt • Zielkunden finden und in Kontakt kommen • Chancen von Social Media nutzen • Handlungsmotivationen des Kunden erkennen • Geschäftsmöglichkeiten identifizieren und qualifizieren • Erfolgversprechende Vertriebsstrategien anwenden • Auftragswahrscheinlichkeit erhöhen • Einfluss- und Entscheidungsstrukturen des Kunden nutzen • Entscheidungsmächtige Unterstützung beim Kundenunternehmen aufbauen • Erfolgreich verhandeln und den Abschluss fördern • Vertrieb mit belastbaren Geschäfts-Forecasts steuern Der Autor Manfred Aull, leidenschaftlicher Vertriebsprofi mit langjähriger internationaler Vertriebs- und Managementenerfahrung im angelsächsischen Raum und in Asien, ist Gründer und Inhaber des Instituts Aull Sales Success, das sich seit mehr als zehn Jahren auf Vertriebskonzepte und Vertriebsstrainings im B2B-Umfeld fokussiert.

2. Record Nr.	UNINA9910254930703321
Autore	Thomopoulos Nick T
Titolo	Elements of Manufacturing, Distribution and Logistics : Quantitative Methods for Planning and Control // by Nick T. Thomopoulos
Pubbl/distr/stampa	Cham : , : Springer International Publishing : , : Imprint : Springer, , 2016
ISBN	3-319-26862-7
Edizione	[1st ed. 2016.]
Descrizione fisica	1 online resource (308 p.)
Disciplina	650
Soggetti	Operations research Decision making Production management Operations Research/Decision Theory Operations Management
Lingua di pubblicazione	Inglese
Formato	Materiale a stampa
Livello bibliografico	Monografia
Note generali	Description based upon print version of record.
Nota di bibliografia	Includes bibliographical references and index.
Nota di contenuto	Forecasting -- Forecast Error -- Order Quantity -- Safety Stock -- Replenishments -- Distribution Control -- Manufacturing Control -- Just-in-Time -- Assembly -- Statistical Process Control -- Distribution

This book describes a variety of quantitative methods that are vital to planning and control in the operations of the industrial world, from suppliers to manufacturing plants to distribution centers and to the dealers and stores. The topics include: forecasting, measuring forecast error, determining the order quantity, safety stock, when and how much inventory to replenish, all this for individual items and for a distribution network where the items are housed in multiple locations. Further quantitative methods are: manufacturing control, just-in-time, assembly, statistical process control, distribution network, supply chain management, transportation and reverse logistics. The methods are proven, practical and doable for most applications. The material in Elements of Manufacturing, Distribution and Logistics presents topics that people want and should know in the work place. The presentation is easy to read for students and practitioners. There is little need to delve into difficult mathematical relationships, and numerical examples are presented throughout to guide the reader on applications. Practitioners will be able to apply the methods learned to the systems in their locations, and the typical professional will want the book on their bookshelf for reference. Everyone in professional organizations like APICS, DSI and INFORMS; MBA graduates, people in industry, and students in management science, business and industrial engineering will find this book valuable.
