

1. Record Nr.	UNINA9910483567103321
Autore	Rauch Nikolaus A
Titolo	Die 7 Disziplinen im Sales-Management : Eine Anleitung für nachhaltige Kunden- und Geschäftsentwicklung im Vertrieb / / von Nikolaus A. Rauch
Pubbl/distr/stampa	Wiesbaden : , : Springer Fachmedien Wiesbaden : , : Imprint : Springer Gabler, , 2016
ISBN	3-658-04232-X
Edizione	[1st ed. 2016.]
Descrizione fisica	1 online resource (395 p.)
Disciplina	650
Soggetti	Sales management Management Sales/Distribution
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 at the end of each chapters and index.
Nota di contenuto	Branche und Netzwerk: Auswahl der Zielkunden -- Zwingende Ereignisse und Projekte: Arbeit an einer Kundenprojektliste -- Anforderungen und Ressourcen: Leistungsfähigkeit der eigenen Organisation -- Wettbewerb und Werte: Betrachtung des Wettbewerbs -- Angebot und Konditionen: Rahmenbedingungen -- Beziehungen und Politik: Durchdringung der Kundenorganisation -- Coaching und Kommunikation: Führung und Coaching.
Sommario/riassunto	Dieses Buch liefert Verkaufsprofis und Führungskräften im Vertrieb praxiserprobte Vertriebsmodelle und -methoden für ein zukunftsorientiertes, nachhaltiges Sales Management in volatilen Märkten. Im Fokus stehen sämtliche für das Vertriebsmanagement relevanten Kerndisziplinen: Branchen und Zielkunden, Leistungsfähigkeit und Ressourcen, Wettbewerb und Werte, Rahmenbedingungen und Konditionen, Kundenunternehmen und Beziehungsmanagement, Mitarbeiterführung und Geschäftsentwicklung. Der Autor vermittelt fundiertes Grundlagenwissen und stellt erfolgreich angewandte Werkzeuge für das Coaching und Führen von Vertriebsmitarbeitern in der konkreten Anwendung vor. Besonders nützlich: Zahlreiche Fallbeispiele mit

Analysen sowie ein Sales-Management-Werkzeugkasten mit Musterformulierungen für den Einstieg in Coaching-Gespräche. Ein wertvolles Arbeitsbuch für alle, die ihren Verkaufsprozess selbst gestalten wollen: Jungunternehmer, Vertriebsvorstände von kleinen oder mittelständischen Unternehmen, Firmeninhaber, CEO, Bereichsleiter von Großunternehmen. Der Inhalt • Branche und Netzwerk: Auswahl der Zielkunden • Zwingende Ereignisse und Projekte: Arbeit an einer Kundenprojektliste • Anforderungen und Ressourcen: Leistungsfähigkeit der eigenen Organisation • Wettbewerb und Werte: Betrachtung des Wettbewerbs • Angebot und Konditionen: Rahmenbedingungen • Beziehungen und Politik: Durchdringung der Kundenorganisation • Coaching und Kommunikation: Führung durch Gespräche Der Autor Dr. Nikolaus A. Rauch ist seit 2001 geschäftsführender Gesellschafter der Business Integration Services in München und Partner der Geschäftsführung des IT Systemhauses [s.i.g.] in Neu-Ulm. Sein Fokus liegt auf dem Technologietransfer und Change-Management sowie dem Coaching von Führungskräften im Vertrieb, insbesondere auch bei internationalen Projekten.
