

| | |
|-------------------------|---|
| 1. Record Nr. | UNINA9910483910503321 |
| Autore | Aull Manfred |
| Titolo | B2B - or not to be? : Der Weg zu Vertriebs Erfolg und profitabilem 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.
