



Benchmarking im Vertrieb des Technischen Handels.: Ergebnisse einer mehrjährigen Studienreihe.

Heiko Wrobel, Thomas Vierhaus

 **Download**

 **Online Lesen**

Benchmarking im Vertrieb des Technischen Handels.: Ergebnisse einer mehrjährigen Studienreihe. Heiko Wrobel, Thomas Vierhaus

 [Download Benchmarking im Vertrieb des Technischen Handels.: Erge
...pdf](#)

 [Read Online Benchmarking im Vertrieb des Technischen Handels.: Er
...pdf](#)

Benchmarking im Vertrieb des Technischen Handels.: Ergebnisse einer mehrjährigen Studienreihe.

Heiko Wrobel, Thomas Vierhaus

Benchmarking im Vertrieb des Technischen Handels.: Ergebnisse einer mehrjährigen Studienreihe.

Heiko Wrobel, Thomas Vierhaus

Downloaden und kostenlos lesen Benchmarking im Vertrieb des Technischen Handels.: Ergebnisse einer mehrjährigen Studienreihe. Heiko Wrobel, Thomas Vierhaus

138 Seiten

Kurzbeschreibung

Der Vertrieb gehört zu den absoluten Kernaufgaben im Technischen Handel. Doch wie lösen die Unternehmen diese Herausforderung in der Praxis? Welche Leistungen erzielen sie tatsächlich bei der Betreuung ihrer Kunden am Markt? Und welche Faktoren entscheiden letztlich über Erfolg und Misserfolg von Vertriebsorganisationen? Im Rahmen einer mehrjährigen Reihe von Benchmarking-Untersuchungen im Zeitraum von 2005 bis 2011 untersuchte die Fraunhofer SCS im Auftrag des Technischen Handels und seiner Zulieferer über 60 Unternehmen der Branche mit insgesamt mehr als 350

Außendienstmitarbeitern. Herausgekommen ist ein Handbuch, das dem Leser einen fundierten Einblick in die Methode des Benchmarking und dessen Anwendung im Bereich des Vertriebs gewährt. Es liefert eine detaillierte Übersicht über den Status Quo des Vertriebs im Technischen Handel und über die relevanten Erfolgsfaktoren. Und es gibt dem Leser ganz konkrete Benchmarks sowie Handlungsempfehlungen für das eigene Vertriebsmanagement an die Hand. Dipl.-Kfm. Heiko Wrobel ist Leiter der Gruppe Prozesse an der Fraunhofer SCS in Nürnberg und Leiter des dort angesiedelten Benchmarking Centers BMC. Dipl.-Volksw. Thomas Vierhaus ist Vorstandsmitglied des VTH Verband Technischer Handel e.V. und Geschäftsführer der VTH-Service GmbH, Düsseldorf.

Download and Read Online Benchmarking im Vertrieb des Technischen Handels.: Ergebnisse einer mehrjährigen Studienreihe. Heiko Wrobel, Thomas Vierhaus #4L5SW1XB72H

Lesen Sie Benchmarking im Vertrieb des Technischen Handels.: Ergebnisse einer mehrjährigen Studienreihe. von Heiko Wrobel, Thomas Vierhaus für online ebook
Benchmarking im Vertrieb des Technischen Handels.: Ergebnisse einer mehrjährigen Studienreihe. von Heiko Wrobel, Thomas Vierhaus
Kostenlose PDF d0wnl0ad, Hörbücher, Bücher zu lesen, gute Bücher zu lesen, billige Bücher, gute Bücher, Online-Bücher, Bücher online, Buchbesprechungen epub, Bücher lesen online, Bücher online zu lesen, Online-Bibliothek, greatbooks zu lesen, PDF Beste Bücher zu lesen, Top-Bücher zu lesen
Benchmarking im Vertrieb des Technischen Handels.: Ergebnisse einer mehrjährigen Studienreihe. von Heiko Wrobel, Thomas Vierhaus
Bücher online zu lesen. Online Benchmarking im Vertrieb des Technischen Handels.: Ergebnisse einer mehrjährigen Studienreihe. von Heiko Wrobel, Thomas Vierhaus
ebook PDF herunterladen
Benchmarking im Vertrieb des Technischen Handels.: Ergebnisse einer mehrjährigen Studienreihe. von Heiko Wrobel, Thomas Vierhaus
Doc Benchmarking im Vertrieb des Technischen Handels.: Ergebnisse einer mehrjährigen Studienreihe. von Heiko Wrobel, Thomas Vierhaus
Mobipocket
Benchmarking im Vertrieb des Technischen Handels.: Ergebnisse einer mehrjährigen Studienreihe. von Heiko Wrobel, Thomas Vierhaus
EPub