



## Professionelles Vertriebsmanagement: Der prozessorientierte Ansatz aus Anbieter- und Beschaffersicht

*Günter Hofbauer, Claudia Hellwig*

 **Download**

 **Online Lesen**

**Professionelles Vertriebsmanagement: Der prozessorientierte Ansatz aus Anbieter- und Beschaffersicht** Günter Hofbauer, Claudia Hellwig

 [Download Professionelles Vertriebsmanagement: Der prozessorientierte Ansatz aus Anbieter- und Beschaffersicht ...pdf](#)

 [Read Online Professionelles Vertriebsmanagement: Der prozessorientierte Ansatz aus Anbieter- und Beschaffersicht ...pdf](#)

# **Professionelles Vertriebsmanagement: Der prozessorientierte Ansatz aus Anbieter- und Beschaffersicht**

*Günter Hofbauer, Claudia Hellwig*

**Professionelles Vertriebsmanagement: Der prozessorientierte Ansatz aus Anbieter- und Beschaffersicht** Günter Hofbauer, Claudia Hellwig

## **Downloaden und kostenlos lesen Professionelles Vertriebsmanagement: Der prozessorientierte Ansatz aus Anbieter- und Beschaffersicht Günter Hofbauer, Claudia Hellwig**

---

583 Seiten

Pressestimmen

"Vertriebsmanagement systematisch lernen

Vertrieb hat nicht nur etwas mit Erfahrungen oder dem berühmten Bauchgefühl zu tun, sondern ist ein strukturierbarer Prozess, wie Günter Hofbauer und Claudia Hellweg zeigen. Sie stellen dazu zwei Betrachtungswinkel einander gegenüber. Der Selling Cycle gliedert den gesamten Vertriebsprozess in 11 Phasen. Von der Organisation über die Marktplanung (u.a. Definition der Marktgröße und Zielsegmente) sowie Kundenplanung, der Geschäftsanbahnung bis hin zur After-Sales-Betreuung. Ihm steht der Buying Cycle des Kunden gegenüber, der ebenfalls aus 11 Phasen besteht und den Beschaffungsprozess darstellt.

Vertriebsprozesse systematisch analysiert

In diese Zyklen gruppieren die Autoren die Vertriebsprozesse systematisch ein. Studierende oder angehende Vertriebsmitarbeiter bzw. Vertriebsleiter lernen didaktisch gut aufbereitet, welche Aspekte in den verschiedenen Phasen des Zyklus zu berücksichtigen sind. So wird beispielsweise die Kundenplanung praktisch greifbar. Kurz und prägnant werden etwa Verfahren wie die ABC-Analyse, Scoring-Verfahren oder Deckungsbeitragsrechnung erklärt. Die Autoren liefern Praxishilfe bei der Ableitung von Maßnahmen, wobei auch Detailfragen berücksichtigt werden.

Ein Buch für die Ausbildung und die Praxis

Die Autoren schaffen es stets, die wesentlichen Gesichtspunkte des Stoffes komprimiert darzustellen. An eine Definition und theoretische Erläuterung schließen sich immer auch Hinweise zur Praxis an. Dank eines umfassenden Index wird das Buch rasch zu einem unentbehrlichen Nachschlagewerk.

Management-Journal - Fazit: 'Professionelles Vertriebsmanagement', das jetzt bereits in der 4.Auflage erschienen ist, ist durch und durch gelungen. Praktikern liefert es Impulse zur Optimierung der eigenen Arbeit, Berufseinsteiger und Studierende greifen zu einem sehr nützlichen Lehrbuch, das den aktuellen Forschungsstand berücksichtigt." (SLA, [www.Management-Journal.de](http://www.Management-Journal.de) vom 22.2.2016) Kurzbeschreibung Der Vertrieb ist die Schnittstelle zwischen Anbieter und Kunden. Auf jeder dieser beiden Seiten kann man nur dann erfolgreich arbeiten, wenn das grundlegende Verständnis für die Sicht des jeweils anderen vorhanden ist. 'Professionelles Vertriebsmanagement' ist das einzige Buch, das den Vertriebsprozess konsequent aus Anbieter- und Kundensicht darstellt und es so ermöglicht, Strategien und Maßnahmen optimal aufeinander abzustimmen. In den einzelnen Prozessschritten liefert das Buch wichtige Ansatzpunkte für ein profitables Customer Relationship Management. Es zeigt, wie Beziehungen zwischen den beiden Marktpartnern identifiziert, aufgebaut und für beide Seiten dauerhaft profitabel aufrechterhalten werden können.

Das Buch richtet sich an Mitarbeiter aus Marketing, Vertrieb, Beschaffung und Einkauf sowie an Studierende:

- Für Praktiker ist es ein Ideenlieferant zur Verbesserung ihrer Arbeit.
- Berufseinsteigern bietet es systematische Erklärungen der einzelnen Phasen und Hinweise auf spezielle Methoden.
- Studierende erhalten einen Überblick über Zusammenhänge, Vorgehensweisen, Methoden und Instrumente. Die konsequente Prozessorientierung ermöglicht dabei eine neuartige, durchgängig erfolgsorientierte Sicht auf die Vertriebsarbeit, höhere Effektivität und mehr Effizienz. Abgerundet wird das Buch durch ein

ausführliches Kapitel zu Verhandlungsmanagement. Über den Autor und weitere Mitwirkende  
Günter Hofbauer ist Professor für Marketing und Technischer Vertrieb an der Fachhochschule Ingolstadt.  
Vorher war er in verschiedenen Führungspositionen in der Industrie tätig. Prof. Hofbauer wurde 2004 mit  
dem bayerischen Staatspreis für gute Lehre ausgezeichnet.

Claudia Hellwig ist Betriebswirtin mit Schwerpunkt Marketing und Vertrieb. 2003 gewann sie den  
Marketingpreis des Marketing Clubs Ingolstadt.

Günter Hofbauer ist Professor für Marketing und Technischer Vertrieb an der Fachhochschule Ingolstadt.  
Vorher war er in verschiedenen Führungspositionen in der Industrie tätig. Prof. Hofbauer wurde 2004 mit  
dem bayerischen Staatspreis für gute Lehre ausgezeichnet.

Claudia Hellwig ist Betriebswirtin mit Schwerpunkt Marketing und Vertrieb. 2003 gewann sie den  
Marketingpreis des Marketing Clubs Ingolstadt.

Günter Hofbauer ist Professor für Marketing und Technischer Vertrieb an der Fachhochschule Ingolstadt.  
Vorher war er in verschiedenen Führungspositionen in der Industrie tätig. Prof. Hofbauer wurde 2004 mit  
dem bayerischen Staatspreis für gute Lehre ausgezeichnet.

Claudia Hellwig ist Betriebswirtin mit Schwerpunkt Marketing und Vertrieb. 2003 gewann sie den  
Marketingpreis des Marketing Clubs Ingolstadt.

Günter Hofbauer ist Professor für Marketing und Technischer Vertrieb an der Fachhochschule Ingolstadt.  
Vorher war er in verschiedenen Führungspositionen in der Industrie tätig. Prof. Hofbauer wurde 2004 mit  
dem bayerischen Staatspreis für gute Lehre ausgezeichnet.

Claudia Hellwig ist Betriebswirtin mit Schwerpunkt Marketing und Vertrieb. 2003 gewann sie den  
Marketingpreis des Marketing Clubs Ingolstadt.

Download and Read Online Professionelles Vertriebsmanagement: Der prozessorientierte Ansatz aus  
Anbieter- und Beschaffersicht Günter Hofbauer, Claudia Hellwig #VB5P3TH4G9I

Lesen Sie Professionelles Vertriebsmanagement: Der prozessorientierte Ansatz aus Anbieter- und Beschaffersicht von Günter Hofbauer, Claudia Hellwig für online ebook Professionelles Vertriebsmanagement: Der prozessorientierte Ansatz aus Anbieter- und Beschaffersicht von Günter Hofbauer, Claudia Hellwig 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 Professionelles Vertriebsmanagement: Der prozessorientierte Ansatz aus Anbieter- und Beschaffersicht von Günter Hofbauer, Claudia Hellwig Bücher online zu lesen. Online Professionelles Vertriebsmanagement: Der prozessorientierte Ansatz aus Anbieter- und Beschaffersicht von Günter Hofbauer, Claudia Hellwig ebook PDF herunterladen Professionelles Vertriebsmanagement: Der prozessorientierte Ansatz aus Anbieter- und Beschaffersicht von Günter Hofbauer, Claudia Hellwig Doc Professionelles Vertriebsmanagement: Der prozessorientierte Ansatz aus Anbieter- und Beschaffersicht von Günter Hofbauer, Claudia Hellwig Mobipocket Professionelles Vertriebsmanagement: Der prozessorientierte Ansatz aus Anbieter- und Beschaffersicht von Günter Hofbauer, Claudia Hellwig EPub