

Der agile Vertrieb

Transformation in Sales und Service erfolgreich gestalten

Agile Prinzipien und Frameworks wurden zwar für die Entwicklung komplexer Produkte geschaffen, doch sie lassen sich auch im Vertrieb gewinnbringend nutzen. Mit diesem Buch erhalten Geschäftsführer, Vertriebsleiter, Führungskräfte, Berater und Mitarbeiter aus Service und Vertrieb praxistaugliche Methoden, mit deren Hilfe sie ihren Vertrieb als Brücke zum Kunden beweglich und lösungsorientiert gestalten können. Denn nur durch flexible, schnelle und innovative Sales- und Servicebereiche lassen sich wechselfreudige Kunden halten und junge „Digital Natives“ gewinnen. Anhand zahlreicher Praxisbeispiele zeigt die Autorin, wie und wo Sie agile Methoden wie Scrum, Kanban, Design Thinking, Shopfloor, OKRs und viele mehr erfolgreich einsetzen.

Mit konkreten Anleitungen und hilfreichen Tipps für eine nachhaltige Leistungssteigerung in Sales und Service und ein Umdenken im Sinne des Kunden.

Die 2. Auflage wurde aktualisiert und unter anderem um Beiträge zu den Themen Agiler Sales-Prozess, themenzentrierte Einwand-Integration, OKR-Zyklus und Sales Board ergänzt.

Agile Prinzipien und Frameworks wurden zwar für die Entwicklung komplexer Produkte geschaffen, doch sie lassen sich auch im Vertrieb gewinnbringend nutzen. Mit diesem Buch erhalten Geschäftsführer, Vertriebsleiter, Führungskräfte, Berater und Mitarbeiter aus Service und Vertrieb praxistaugliche Methoden, mit deren Hilfe sie ihren Vertrieb als Brücke zum Kunden beweglich und lösungsorientiert gestalten können. Denn nur durch flexible, schnelle und innovative Sales- und Servicebereiche lassen sich wechselfreudige Kunden halten und junge "Digital Natives" gewinnen. Anhand zahlreicher Praxisbeispiele zeigt die Autorin, wie und wo Sie agile Methoden wie Scrum, Kanban, Design Thinking, Shopfloor, OKRs und viele mehr erfolgreich einsetzen. Mit konkreten Anleitungen und hilfreichen Tipps für eine nachhaltige Leistungssteigerung in Sales und Service und ein Umdenken im Sinne des Kunden. Die 2. Auflage wurde aktualisiert und unter anderem um Beiträge zu den Themen Agiler Sales-Prozess, themenzentrierte Einwand-Integration, OKR-Zyklus und Sales Board ergänzt.



54,99 €

51,39 € (zzgl. MwSt.)

Lieferfrist: bis zu 10 Tage

Artikelnummer: 9783658446529

Medium: Buch

ISBN: 978-3-658-44652-9

Verlag: Springer

Erscheinungstermin: 12.09.2024

Sprache(n): Deutsch

Auflage: 2. Auflage 2024

Serie: Edition Sales Excellence

Produktform: Gebunden

Gewicht: 676 g

Seiten: 271

Format (B x H): 173 x 246 mm

