

Sales!

11 Erfolgsfaktoren im B2B-Vertrieb

Stellen Sie Ihren B2B-Vertrieb auf den Prüfstand!

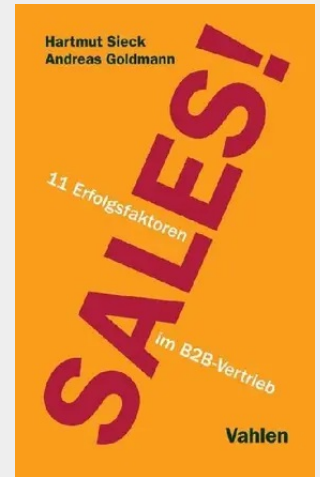
Der Einkauf hat sich in den letzten 15 Jahren radikal professionalisiert. In vielen Branchen ist der klassische Flächenvertrieb massiv vom Aussterben bedroht. Auch mittelständische Unternehmen sind heute fast ausnahmslos international aufgestellt und machen auch genauso Geschäfte mit ihren Lieferanten. Transparente Preise, vergleichbare Produkte und viele andere Veränderungen machen es notwendig, das eigene vertriebliche Vorgehen kontinuierlich auf den Prüfstand zu stellen. Dieses Buch stellt Ihnen 11 ausgewählte Erfolgsfaktoren im B2B-Vertrieb vor, die Sie dabei unterstützen:

- Ihre Vertriebsressourcen auf die wirklich wichtigen Geschäftsgelegenheiten zu fokussieren,
- komplexer werdende Buying Center-Strukturen zu verstehen,
- den Kundennutzen (oder auch den Schmerz des Kunden) gezielt zu nutzen,
- eine klare Verkaufsstrategie auszuarbeiten,
- Margen durch wirkliche Verhandlungen zu sichern oder
- Kunden mit einfachen Maßnahmen mittel- bis langfristig zu binden.

Die Autoren

Hartmut Sieck ist Experte für die Themen Key Account Management und Vertrieb im Business-to-Business-Umfeld. Er ist Vorstand der European Foundation for Key Account Management sowie Autor des erfolgreichen Buches *Der Key Account Manager*. *Andreas Goldmann* ist Geschäftsführer des international tätigen Vertriebsberatungsunternehmens NewLeaf Partners.

Stellen Sie Ihren B2B-Vertrieb auf den Prüfstand! Der Einkauf hat sich in den letzten 15 Jahren radikal professionalisiert. In vielen Branchen ist der klassische Flächenvertrieb massiv vom Aussterben bedroht. Auch mittelständische Unternehmen sind heute fast ausnahmslos international aufgestellt und machen auch genauso Geschäfte mit ihren Lieferanten. Transparente Preise, vergleichbare Produkte und viele andere Veränderungen machen es notwendig, das eigene vertriebliche Vorgehen kontinuierlich auf den Prüfstand zu stellen. Dieses Buch stellt Ihnen 11 ausgewählte Erfolgsfaktoren im B2B-Vertrieb vor, die Sie dabei unterstützen: - Ihre Vertriebsressourcen auf die wirklich wichtigen Geschäftsgelegenheiten zu fokussieren, - komplexer werdende Buying Center-Strukturen zu verstehen, - den Kundennutzen (oder auch den Schmerz des Kunden) gezielt zu nutzen, - eine klare Verkaufsstrategie auszuarbeiten, - Margen durch wirkliche Verhandlungen zu sichern oder - Kunden mit einfachen Maßnahmen mittel- bis langfristig zu binden. Die Autoren *Hartmut Sieck* ist Experte für die Themen Key Account Management und Vertrieb im Business-to-Business-Umfeld. Er ist Vorstand der European Foundation for Key Account Management sowie Autor des erfolgreichen Buches *"Der Key Account Manager"*. *Andreas Goldmann* ist Geschäftsführer des international tätigen Vertriebsberatungsunternehmens NewLeaf Partners. Unter <http://erfolgsfaktoren-im-b2b-vertrieb.de/> stehen Ihnen zahlreiche Checklisten und Vertriebswerkzeuge zum Download und direktem Einsatz bereit.



19,80 €

18,50 € (zzgl. MwSt.)

sofort versandfertig, Lieferzeit: 1-3
Werktag

Artikelnummer: 9783800655199

Medium: Buch

ISBN: 978-3-8006-5519-9

Verlag: Franz Vahlen

Erscheinungstermin: 05.11.2017

Sprache(n): Deutsch

Auflage: 1. Auflage 2018

Produktform: Kartoniert

Gewicht: 227 g

Seiten: 128

Format (B x H): 142 x 223 mm

