



Werner Pepels

Handbuch des Vertriebs

20 Module zur fortschreitenden Professionalisierung
in Distribution und Verkauf

2 Teilbände

Teilband I: zahlr. Abb., XXVIII, 442 Seiten

Teilband II: zahlr. Abb., XIV, 576 Seiten, 2019

Print: <978-3-428-15579-8> € 89,90

E-Book: <978-3-428-55579-6> € 79,90

Print & E-Book: <978-3-428-85579-7> € 107,90

Das Thema Vertrieb wird im Fach- und Lehrbuchbereich erstaunlich zurückhaltend behandelt. Dabei gibt es eine solide konzeptionelle Fundierung des Vertriebs und nicht zuletzt ist der Vertrieb Schlüsselfaktor für den Betriebserfolg. Daher wird im »Handbuch Vertrieb« erstmals ein kompletter Überblick über das professionelle Vertriebsmanagement auf aktuellem Stand gegeben. Die Inhalte werden in zwei Teilbänden präsentiert: Band 1 mit den Hauptkapiteln »Vertriebskonzept und -controlling« und »Optionen der Vertriebskanalgestaltung« und Band 2 mit den Hauptkapiteln »Besonderheiten in der Vertriebspolitik« und »Umsetzung im Verkaufsmanagement«. Zentrale Inhalte sind Vertriebs-Planung, -Strategie, -Organisation und -Kontrolle sowie Direkt- und Indirektvertrieb und Vertriebslogistik; weiterhin Besonderheiten im stationären und virtuellen Handel, im internationalen Dienstleistungs- und Gewerbekunden-Vertrieb. Dies wird abgerundet durch Kundenbeziehungsmanagement, kaufmännische und technische Auftragsbearbeitung, Käuferverhaltenskenntnisse und Verkaufsdurchführung.

Inhalt

Teilband I

A. Vertriebskonzept und -controlling

Vertrieb als zentrale Funktion des Marketings — Vertriebsplanung und -entscheidung — Vertriebsstrategie und -modellierung — Vertriebsorganisation und -abläufe — Vertriebsüberprüfung und -überwachung

B. Optionen der Vertriebskanalgestaltung

Dimensionen des Vertriebskanals — Konzept des Direktvertriebs — Konzept des Indirektvertriebs — Distributionsbeziehungen — Logistisches Distributionssystem

Teilband II

C. Besonderheiten in der Vertriebspolitik

Parameter im stationären Handel — Parameter im virtuellen Handel — Internationaler Vertrieb — Vertrieb von Dienstleistungen — Vertrieb an Gewerbekunden

D. Umsetzung im Verkaufsmanagement

Elemente der Kundenbeziehung — Kaufmännische Auftragsbearbeitung — Technische Auftragsabwicklung — Erkenntnisse des Käuferverhaltens — Durchführung des Verkaufs

Literaturhinweise, Glossar und Stichwortverzeichnis

Bestellungen können an jede Buchhandlung oder direkt an den Verlag gerichtet werden.

Nutzung und Download von E-Books erfolgen über unsere eLibrary.

Tel.: 030/790006-0 · werbung@duncker-humblot.de · verkauf@duncker-humblot.de

www.duncker-humblot.de