



Digitalisierung im Vertrieb: Strategien zum Einsatz neuer Technologien in Vertriebsorganisationen (German Edition)

From Springer Gabler

Download now

Read Online 

Digitalisierung im Vertrieb: Strategien zum Einsatz neuer Technologien in Vertriebsorganisationen (German Edition) From Springer Gabler

Dieses Werk beschäftigt sich aus verschiedenen Perspektiven mit dem innovativen und prozessorientierten Einsatz von neuen Technologien im Rahmen vertriebsstrategischer Grundsatzentscheidungen, konzeptioneller Rahmenbedingungen sowie leitender und operativer Verkaufsaktivitäten mit dem Ziel, Vertriebsergebnisse nachhaltig zu steigern und den Vertrieb als Wettbewerbsvorteil zu positionieren. Renommiertere Autoren bereiten wissenschaftlich fundierte und aktuelle Erkenntnisse zur Digitalisierung im Vertrieb auf und geben anhand ausgewählter Praxisbeispiele Handlungsempfehlungen für die erfolgreiche Potenzialerschöpfung – auch über den Tellerrand der Vertriebsorganisation hinaus. Das Buch folgt dabei nicht dem üblichen Medienfokus, der auf Social Media & Co. gerichtet ist, sondern untersucht systematisch die Möglichkeiten und Erfolgsfaktoren, aber auch die Risiken diverser neuer Technologien für die Vertriebsarbeit.

„Die Frage ist, ob wir überhaupt noch einen Vertrieb benötigen, wenn das Web und andere Technologien auch den Verkauf übernehmen können. Das vorliegende Werk bejaht die Notwendigkeit des Vertriebs ausdrücklich. Um die vertrieblichen Potenziale neuer Technologien im Vertrieb effektiv und effizient nutzen zu können, müssen Unternehmen Ansätze entwickeln, die auf vertrieblichen Kernkompetenzen und -prozessen basieren. Nicht die Technologien selbst führen zum Erfolg, sondern die konsequente Anwendung im Rahmen einer übergeordneten Vertriebsstrategie.“ (aus dem Geleitwort von Prof. Dr. Dr. h.c. mult. Hermann Simon)

 [Download Digitalisierung im Vertrieb: Strategien zum Einsatz ...pdf](#)

 [Read Online Digitalisierung im Vertrieb: Strategien zum Einsatz ...pdf](#)

Digitalisierung im Vertrieb: Strategien zum Einsatz neuer Technologien in Vertriebsorganisationen (German Edition)

From Springer Gabler

Digitalisierung im Vertrieb: Strategien zum Einsatz neuer Technologien in Vertriebsorganisationen (German Edition) From Springer Gabler

Dieses Werk beschäftigt sich aus verschiedenen Perspektiven mit dem innovativen und prozessorientierten Einsatz von neuen Technologien im Rahmen vertriebsstrategischer Grundsatzentscheidungen, konzeptioneller Rahmenbedingungen sowie leitender und operativer Verkaufsaktivitäten mit dem Ziel, Vertriebsergebnisse nachhaltig zu steigern und den Vertrieb als Wettbewerbsvorteil zu positionieren. Renommierte Autoren bereiten wissenschaftlich fundierte und aktuelle Erkenntnisse zur Digitalisierung im Vertrieb auf und geben anhand ausgewählter Praxisbeispiele Handlungsempfehlungen für die erfolgreiche Potenzialausschöpfung – auch über den Tellerrand der Vertriebsorganisation hinaus. Das Buch folgt dabei nicht dem üblichen Medienfokus, der auf Social Media & Co. gerichtet ist, sondern untersucht systematisch die Möglichkeiten und Erfolgsfaktoren, aber auch die Risiken diverser neuer Technologien für die Vertriebsarbeit.

„Die Frage ist, ob wir überhaupt noch einen Vertrieb benötigen, wenn das Web und andere Technologien auch den Verkauf übernehmen können. Das vorliegende Werk bejaht die Notwendigkeit des Vertriebs ausdrücklich. Um die vertrieblichen Potenziale neuer Technologien im Vertrieb effektiv und effizient nutzen zu können, müssen Unternehmen Ansätze entwickeln, die auf vertrieblichen Kernkompetenzen und -prozessen basieren. Nicht die Technologien selbst führen zum Erfolg, sondern die konsequente Anwendung im Rahmen einer übergeordneten Vertriebsstrategie.“ (aus dem Geleitwort von Prof. Dr. Dr. h.c. mult. Hermann Simon)

Digitalisierung im Vertrieb: Strategien zum Einsatz neuer Technologien in Vertriebsorganisationen (German Edition) From Springer Gabler **Bibliography**

- Published on: 2015-11-27
- Original language: German
- Number of items: 1
- Dimensions: 9.69" h x 1.50" w x 7.05" l, .0 pounds
- Binding: Hardcover
- 663 pages

 [Download Digitalisierung im Vertrieb: Strategien zum Einsatz ...pdf](#)

 [Read Online Digitalisierung im Vertrieb: Strategien zum Einsatz ...pdf](#)

Editorial Review

From the Back Cover

Dieses Werk beschäftigt sich aus verschiedenen Perspektiven mit dem innovativen und prozessorientierten Einsatz von neuen Technologien im Rahmen vertriebsstrategischer Grundsatzentscheidungen, konzeptioneller Rahmenbedingungen sowie leitender und operativer Verkaufsaktivitäten mit dem Ziel, Vertriebsergebnisse nachhaltig zu steigern und den Vertrieb als Wettbewerbsvorteil zu positionieren. Renommiertere Autoren bereiten wissenschaftlich fundierte und aktuelle Erkenntnisse zur Digitalisierung im Vertrieb auf und geben anhand ausgewählter Praxisbeispiele Handlungsempfehlungen für die erfolgreiche Potenzialausschöpfung – auch über den Tellerrand der Vertriebsorganisation hinaus. Das Buch folgt dabei nicht dem üblichen Medienfokus, der auf Social Media & Co. gerichtet ist, sondern untersucht systematisch die Möglichkeiten und Erfolgsfaktoren, aber auch die Risiken diverser neuer Technologien für die Vertriebsarbeit.

„Die Frage ist, ob wir überhaupt noch einen Vertrieb benötigen, wenn das Web und andere Technologien auch den Verkauf übernehmen können. Das vorliegende Werk bejaht die Notwendigkeit des Vertriebs ausdrücklich. Um die vertrieblichen Potenziale neuer Technologien im Vertrieb effektiv und effizient nutzen zu können, müssen Unternehmen Ansätze entwickeln, die auf vertrieblichen Kernkompetenzen und -prozessen basieren. Nicht die Technologien selbst führen zum Erfolg, sondern die konsequente Anwendung im Rahmen einer übergeordneten Vertriebsstrategie.“ (aus dem Geleitwort von Prof. Dr. Dr. h.c. mult. Hermann Simon)

Der Inhalt

- Rahmenbedingungen zum Einsatz neuer Technologien
- Instrumente der Digitalisierung im Vertrieb
- Ausgewählte Einsatzfelder in der Praxis

Die Herausgeber

Prof. Dr. Lars Binckebanck lehrt Marketing und Internationales Management an der NORDAKADEMIE – Hochschule der Wirtschaft in Hamburg und Elmshorn und ist Leiter des

Steinbeis Vertriebs- und Marketinginstituts.

Prof. Dr. Rainer Elste lehrt Allgemeine Betriebswirtschaftslehre, insbesondere Marketing & Vertrieb, an der Hochschule Esslingen und ist Leiter des Steinbeis Vertriebs- und Marketinginstituts.

About the Author

Prof. Dr. Lars Binckebanck lehrt Marketing und Internationales Management an der NORDAKADEMIE – Hochschule der Wirtschaft in Hamburg und Elmshorn.

Prof. Dr. Rainer Elste lehrt Allgemeine Betriebswirtschaftslehre, insbesondere Marketing & Vertrieb, an der

Hochschule Esslingen.

Users Review

From reader reviews:

Jesse Williams:

Reading a guide tends to be new life style on this era globalization. With examining you can get a lot of information which will give you benefit in your life. Having book everyone in this world can share their idea. Ebooks can also inspire a lot of people. Lots of author can inspire their own reader with their story or maybe their experience. Not only the story that share in the textbooks. But also they write about the knowledge about something that you need case in point. How to get the good score toefl, or how to teach your children, there are many kinds of book that you can get now. The authors on this planet always try to improve their proficiency in writing, they also doing some analysis before they write on their book. One of them is this Digitalisierung im Vertrieb: Strategien zum Einsatz neuer Technologien in Vertriebsorganisationen (German Edition).

Scott Anderson:

This Digitalisierung im Vertrieb: Strategien zum Einsatz neuer Technologien in Vertriebsorganisationen (German Edition) is great reserve for you because the content that is full of information for you who also always deal with world and have to make decision every minute. This particular book reveal it information accurately using great coordinate word or we can state no rambling sentences inside it. So if you are read the idea hurriedly you can have whole information in it. Doesn't mean it only gives you straight forward sentences but tough core information with splendid delivering sentences. Having Digitalisierung im Vertrieb: Strategien zum Einsatz neuer Technologien in Vertriebsorganisationen (German Edition) in your hand like finding the world in your arm, information in it is not ridiculous one. We can say that no guide that offer you world in ten or fifteen minute right but this reserve already do that. So , it is good reading book. Hi Mr. and Mrs. active do you still doubt in which?

Margaret Holt:

You can spend your free time to study this book this e-book. This Digitalisierung im Vertrieb: Strategien zum Einsatz neuer Technologien in Vertriebsorganisationen (German Edition) is simple to deliver you can read it in the recreation area, in the beach, train and also soon. If you did not include much space to bring the particular printed book, you can buy the actual e-book. It is make you easier to read it. You can save the particular book in your smart phone. Consequently there are a lot of benefits that you will get when one buys this book.

Kimberly Moore:

Some people said that they feel weary when they reading a book. They are directly felt this when they get a half portions of the book. You can choose typically the book Digitalisierung im Vertrieb: Strategien zum Einsatz neuer Technologien in Vertriebsorganisationen (German Edition) to make your reading is interesting.

Your own personal skill of reading ability is developing when you just like reading. Try to choose very simple book to make you enjoy to read it and mingle the opinion about book and looking at especially. It is to be initially opinion for you to like to wide open a book and read it. Beside that the book Digitalisierung im Vertrieb: Strategien zum Einsatz neuer Technologien in Vertriebsorganisationen (German Edition) can to be your brand new friend when you're really feel alone and confuse with what must you're doing of their time.

Download and Read Online Digitalisierung im Vertrieb: Strategien zum Einsatz neuer Technologien in Vertriebsorganisationen (German Edition) From Springer Gabler #FA89TYV2JKC

Read Digitalisierung im Vertrieb: Strategien zum Einsatz neuer Technologien in Vertriebsorganisationen (German Edition) From Springer Gabler for online ebook

Digitalisierung im Vertrieb: Strategien zum Einsatz neuer Technologien in Vertriebsorganisationen (German Edition) From Springer Gabler Free PDF d0wnl0ad, audio books, books to read, good books to read, cheap books, good books, online books, books online, book reviews epub, read books online, books to read online, online library, greatbooks to read, PDF best books to read, top books to read Digitalisierung im Vertrieb: Strategien zum Einsatz neuer Technologien in Vertriebsorganisationen (German Edition) From Springer Gabler books to read online.

Online Digitalisierung im Vertrieb: Strategien zum Einsatz neuer Technologien in Vertriebsorganisationen (German Edition) From Springer Gabler ebook PDF download

Digitalisierung im Vertrieb: Strategien zum Einsatz neuer Technologien in Vertriebsorganisationen (German Edition) From Springer Gabler Doc

Digitalisierung im Vertrieb: Strategien zum Einsatz neuer Technologien in Vertriebsorganisationen (German Edition) From Springer Gabler Mobipocket

Digitalisierung im Vertrieb: Strategien zum Einsatz neuer Technologien in Vertriebsorganisationen (German Edition) From Springer Gabler EPub

FA89TYV2JKC: Digitalisierung im Vertrieb: Strategien zum Einsatz neuer Technologien in Vertriebsorganisationen (German Edition) From Springer Gabler