



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 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)

 [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. 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)

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:

Cameron Keller:

This Digitalisierung im Vertrieb: Strategien zum Einsatz neuer Technologien in Vertriebsorganisationen (German Edition) usually are reliable for you who want to become a successful person, why. The key reason why of this Digitalisierung im Vertrieb: Strategien zum Einsatz neuer Technologien in Vertriebsorganisationen (German Edition) can be one of many great books you must have is actually giving you more than just simple reading food but feed you with information that might be will shock your before knowledge. This book is handy, you can bring it just about everywhere and whenever your conditions throughout the e-book and printed ones. Beside that this Digitalisierung im Vertrieb: Strategien zum Einsatz neuer Technologien in Vertriebsorganisationen (German Edition) forcing you to have an enormous of experience including rich vocabulary, giving you test of critical thinking that we realize it useful in your day pastime. So , let's have it and revel in reading.

Stephan Partin:

Hey guys, do you wants to finds a new book to study? May be the book with the title Digitalisierung im Vertrieb: Strategien zum Einsatz neuer Technologien in Vertriebsorganisationen (German Edition) suitable to you? The book was written by famous writer in this era. The particular book untitled Digitalisierung im Vertrieb: Strategien zum Einsatz neuer Technologien in Vertriebsorganisationen (German Edition)is the main of several books in which everyone read now. This kind of book was inspired a lot of people in the world. When you read this reserve you will enter the new dimension that you ever know just before. The author explained their thought in the simple way, so all of people can easily to comprehend the core of this publication. This book will give you a lots of information about this world now. To help you to see the represented of the world in this book.

Bruce Smith:

Spent a free a chance to be fun activity to complete! A lot of people spent their sparetime with their family, or their particular friends. Usually they carrying out activity like watching television, planning to beach, or picnic inside park. They actually doing same thing every week. Do you feel it? Would you like to something different to fill your own personal free time/ holiday? May be reading a book is usually option to fill your free of charge time/ holiday. The first thing that you'll ask may be what kinds of reserve that you should read. If you want to attempt look for book, may be the guide untitled Digitalisierung im Vertrieb: Strategien zum Einsatz neuer Technologien in Vertriebsorganisationen (German Edition) can be very good book to read. May be it could be best activity to you.

Shawn Clay:

This Digitalisierung im Vertrieb: Strategien zum Einsatz neuer Technologien in Vertriebsorganisationen

(German Edition) is fresh way for you who has curiosity to look for some information mainly because it relief your hunger details. Getting deeper you on it getting knowledge more you know or perhaps you who still having tiny amount of digest in reading this Digitalisierung im Vertrieb: Strategien zum Einsatz neuer Technologien in Vertriebsorganisationen (German Edition) can be the light food for you because the information inside this book is easy to get through anyone. These books produce itself in the form and that is reachable by anyone, yep I mean in the e-book contact form. People who think that in reserve form make them feel tired even dizzy this reserve is the answer. So there is absolutely no in reading a guide especially this one. You can find what you are looking for. It should be here for anyone. So , don't miss it! Just read this e-book variety for your better life along with knowledge.

Download and Read Online Digitalisierung im Vertrieb: Strategien zum Einsatz neuer Technologien in Vertriebsorganisationen (German Edition) From Springer Gabler #95YJP1FTVW3

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

95YJP1FTVW3: Digitalisierung im Vertrieb: Strategien zum Einsatz neuer Technologien in Vertriebsorganisationen (German Edition) From Springer Gabler