



## Grundlagen und Begriffe des Vertriebsmanagements

By David Zöllner

GRIN Verlag Gmbh Aug 2014, 2014. Taschenbuch. Book Condition: Neu. 210x148x2 mm. This item is printed on demand - Print on Demand Neuware - Akademische Arbeit aus dem Jahr 2007 im Fachbereich BWL - Handel und Distribution, Note: 1,3, Berufsakademie Berlin, Sprache: Deutsch, Abstract: If you can t measure it, you can t manage it. Diese Aussage erscheint so aktuell wie vor 15 Jahren, als Norton und Kaplan den ersten Artikel über das Konzept der Balanced Scorecard veröffentlicht haben. Heute ist auch eine Genossenschaftsbank mit regionalem Fokus und Universalbankcharakter in der Lage dieses Management-Instrument zu nutzen. Der sich ständig verändernde Bankenmarkt in Deutschland mit allen daraus resultierenden Konsequenzen für einzelne Institute zwingt vor allem kleine und mittlere Banken dazu, leistungsstärker zu werden, um mit der Konkurrenz aus dem Internet und Ausland sowie den Global Playern mitzuhalten. In dieser Arbeit findet eine Einordnung der Begriffe Vertrieb, Vertriebsmanagement und Marketing statt, da in Lehre und vor allem in der Praxis unterschiedliche Auffassungen zu diesem Thema herrschen. Des Weiteren werden für das Verständnis vertrieblicher Konzepte zwei Modelle, das Customer Relationship Management (CRM) und das Total Sales Quality Management (TSQ), vorgestellt. 24 pp. Deutsch.



**READ ONLINE**  
[ 8.76 MB ]

### Reviews

*The best book i actually read through. I have got read and so i am sure that i am going to going to read through yet again yet again down the road. You can expect to like the way the author compose this pdf.*

-- **Ludie Willms**

*This ebook might be worthy of a read, and far better than other. it was writtern really flawlessly and useful. I found out this pdf from my i and dad recommended this ebook to learn.*

-- **Prof. Ruben D'Amore PhD**