

Inhalt

Vorwort

| | |
|---|-----|
| Einführung | 1 |
| 1 Das Unternehmensleitbild | 5 |
| 1.1 Zielsetzung | 5 |
| 1.2 Übergeordnete Ziele – operationelle Ziele | 5 |
| 1.3 Das Unternehmensleitbild – Aufgabe und Bedeutung | 6 |
| 1.4 Die Bedeutung des Leitbildes für den Vertrieb | 7 |
| 1.5 Die Rückwirkung von Markt und Marketing auf das Unternehmensleitbild | 9 |
| 2 Vertriebskonzepte/Vertriebsstrategien | 11 |
| 2.1 Konzeptgrundlage: Leitmotive und Marktanalyse | 11 |
| 2.2 Methode der Prozeßanalyse zur Informationsnutzung | 15 |
| 2.3 Konzeptfindung und Entscheidung über die Art der Marktbearbeitung | 97 |
| 2.4 Konzept-, Strategien- und Maßnahmenüberwachung | 114 |
| 3 Informations-Management | 120 |
| 3.1 Informations-Management ist nötig | 120 |
| 3.2 Integrationserfordernis | 132 |
| 3.3 Die dynamische Informationsstruktur | 133 |
| 4 Vertriebsorganisation | 137 |
| 4.1 Basis der Vertriebsorganisation | 137 |
| 4.2 Entwicklung und Realisierung der optimalen Organisationsform | 147 |
| 5 Personal-Management für Vertriebsingenieure | 154 |
| 5.1 Vertriebsingenieure führen – das Problem | 155 |
| 5.2 Effizienz der Personalarbeit im Technischen Vertrieb und wovon sie abhängt | 155 |
| 5.3 Verbesserung der organisatorischen Effizienz | 156 |
| 5.4 Verbesserung der personellen Effizienz – Führungsverhalten und Führungsstil | 157 |
| 5.5 Beschaffung von Vertriebsingenieuren und Beurteilung ihres Leistungs- vermögens – Eignungsbeurteilungs-Seminare (Assessment-Center-Programme) | 158 |
| 6 Vertriebs-Controlling und -Optimierung | 161 |
| 6.1 Definition und Einführung | 161 |
| 6.2 Planziele als Bezugsgrundlage | 164 |

| | |
|--|-----|
| 6.3 Informationswesen und Vertriebskennzahlen | 165 |
| 6.4 Interpretation und Bewertung von Vertriebskennzahlen | 168 |
| 6.5 Konsequenzen aus der Bewertung von Vertriebskennzahlen | 172 |
| 6.6 Übereinstimmung mit den Unternehmenszielen | 175 |
| 6.7 Optimierung der Vertriebskosten und -aktivitäten | 175 |
| 7 Anforderungen an den Vertriebs-Manager | 180 |
| 7.1 Grundsätze | 180 |
| 7.2 Anforderungen aus der Eingliederung des Vertriebs im Unternehmen | 182 |
| 7.3 Umfeldeinflüsse auf das Vertriebs-Management | 183 |
| 7.4 Die vier Phasen des Vertriebs-Managements | 185 |
| 7.5 Anforderungsprofil des Vertriebs-Managers | 197 |
| Literatur | 217 |