

# Inhaltsübersicht

- 1. Einführung und Zielsetzung**
- 2. Optimierung der Organisation**
- 3. Moderne Vertriebsleitung**
- 4. Personelle Besetzung von Verkaufspositionen**
- 5. Verkaufsschulungen**
- 6. Optimale Unterstützung durch Verkaufsinstrumente und Vertriebshilfen**
- 7. Verbesserungen im Feedback und in der Kommunikation**
- 8. Nichtmonetäre Incentives**
- 9. Monetäre Incentives**
- 10. Verkaufsförderung und Service**
- 11. Entwicklung der Vertriebskultur**