

Inhalt

		Seite
<i>F. Kintsch</i>	Vertrieb – Aufgaben und Planung	1
<i>H. Sebel</i>	Chancenorientierte Marktbearbeitung	15
<i>F. Neugebauer</i>	Kundenkontakte – realisierte Verkaufsstrategien	37
<i>J. von Schnaken- burg</i>	Die Präsentation beim Kunden	49
<i>H.-J. Birk</i>	Brauchen wir ein Vertriebscontrolling?	75
<i>Chr. Hemmer</i>	Steigerung der Effizienz im Vertrieb durch moderne Hilfsmittel	89
<i>J. H. Beckers</i>	Neue Möglichkeiten im Vertrieb durch Btx und Teletex	<u>97</u>
<i>N. Aretz</i>	Selbstorganisation des Vertriebsingenieurs	111