
Inhaltsverzeichnis

Die Herausgeber	XVII
Die Autoren	XIX
 Teil I Strategische Perspektive der Vertriebsführung	
Grundlagen zum strategischen Vertriebsmanagement	3
Lars Binckebanck	
Systematik des Verkaufsmanagements	37
Christian Belz	
Selektionskriterien für Mitarbeiter im Vertrieb	51
David Scheffer und Dietmar Moede	
Vertriebsmanagement für Industriegüter	67
Michael Budt und Kai Lügger	
Komplexitätsmanagement als Führungsaufgabe im Vertrieb	91
Lars Binckebanck und Jessica Lange	
Best Practice: International Sales Leadership at SCHOTT – Managing Local Motivation for Global Success	115
Thomas Nieraad, Mark Delp und Mohan Joshi	
 Teil II Koordinationsbezogene Perspektive der Vertriebsführung	
Grundlagen zur Koordination im Vertrieb	129
Ann-Kristin Hölter	
Team Selling	155
Heiko Frenzen	

Stellhebel im Kleinkundenmanagement	171
Christian Schmitz, Michael Ahlers und Christian Belz	
Koordinierter Einsatz von Direktmarketing und Verkaufsaußendienst im Business-to-Business-Kontext	189
Tobias Fredebeul-Krein und Manfred Krafft	
Schnittstellenmanagement zwischen Vertrieb und Marketing durch interaktive Markenführung	209
Lars Binckebanck	
Organisationsstrukturen im traditionellen und digitalen Vertrieb	251
Antje Niehaus und Katrin Emrich	
Best Practice: Zusammenführung von Vertriebsstrukturen im Rahmen einer Firmenfusion am Beispiel der Schäper Sportgerätebau GmbH	265
Sebastian Arndt und Josef Hesse	
 Teil III Operative Perspektive der Vertriebsführung	
Operatives Vertriebsmanagement	277
Alexander Tiffert	
Bedeutung und Erfolgsfaktoren der Vertriebsführung	309
Alexander Haas	
Kompetenzorientierte Personalauswahl im persönlichen Verkauf	325
Alexander Tiffert und Anna Bänfer	
Kundenorientierung im persönlichen Verkauf	349
Friedemann Nerdinger	
Preissetzungskompetenz im Verkaufsaußendienst – Delegation um jeden Preis?	363
Sandra Hake und Manfred Krafft	
Everything changes – systemische Ansätze für das Change Management	381
Alexander Tiffert	
Stressmanagement für Führungskräfte im Vertrieb	403
Thomas Trilling	
Vertriebssteuerung und -incentivierung	425
Harald L. Schedl, Alexander Thöle und Daniel Korany	

Grundlagen zum Aktivitätsmanagement im Vertrieb	435
Holger Dannenberg	
Führung im Vertrieb – Einblicke in die Praxis	445
Ralf Menikheim	