

---

# Inhaltsverzeichnis

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

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

<b>Grundlagen zum Aktivitätsmanagement im Vertrieb</b> .....	435
Holger Dannenberg	
<b>Führung im Vertrieb – Einblicke in die Praxis</b> .....	445
Ralf Menikheim	