

1	Bedeutung effektiver Vertriebsführung	1
2	Acht Erfolgsfaktoren der Vertriebsführung	3
2.1	Das richtige Kompetenzprofil	4
2.2	Unterstützung von Innovationen	8
2.3	Effektive Vertriebsprozesse	13
2.4	Effektive Vertriebsmitarbeiter	15
2.5	Erfolgsfaktoren der Führung	18
2.6	Der richtige Führungsstil	22
2.7	Markenorientierte Verkäuferführung	26
2.8	Aufbau von Kundenloyalität	30
3	Zusammenfassung	33
	Literatur	35