

Inhaltsverzeichnis

	Seite
1 Einführung in die Themenstellung Prof. Dr. Dr. h. c. mult. H. Meffert, Universität Münster	1
2 Innovatives Vertriebsmanagement - Der Vertrieb als wichtigste Schnittstelle zwischen Unternehmen und Kunden Zusammenfassung des Vortrags von Prof. Dr. M. Krafft, Universität Münster	9
3 Werbung wirkungsvoller machen - Dialogmarketing als Verstärker im Kaufprozess Zusammenfassung des Vortrags von P. Pittgens, SVI Dialog Consulting	19
4 Effiziente Kundenbearbeitung im Business-to-Business-Bereich Zusammenfassung des Vortrags von Dr. K. Wittemann, BASF Coatings AG	27
5 Effiziente Kundenbearbeitung aus Sicht von Wüstenrot Zusammenfassung des Vortrags von Dr. I. Bastam, Wüstenrot Bausparkasse AG	36
6 Alle Kontakte für Zusatzumsatz nutzen - Erfolgreiches Kundenmarketing bei Gruner + Jahr Zusammenfassung des Vortrags von U. Henning, Gruner + Jahr AG & Co KG	45
7 Effiziente Kundenbetreuung Privatkunden am Beispiel der Deutschen Telekom AG Zusammenfassung des Vortrags von U. Huener, T-Com	53
8 Zusammenfassung der Podiums- und Plenumsdiskussion	62