

[Ebook pdf] Wettbewerbsfaktor Vertrieb bei Finanzdienstleistern: Ein ganzheitliches Konzept zur Sales Excellence (German Edition)

Wettbewerbsfaktor Vertrieb bei Finanzdienstleistern: Ein ganzheitliches Konzept zur Sales Excellence (German Edition)

Christian Glaser

**Download PDF / ePub / DOC / audiobook / ebooks*



 Download

 Read Online

#4548265 in eBooks 2014-02-04 2014-02-04 File Name: B00I93AFVY | File size: 66.Mb

Christian Glaser : Wettbewerbsfaktor Vertrieb bei Finanzdienstleistern: Ein ganzheitliches Konzept zur Sales Excellence (German Edition) before purchasing it in order to gauge whether or not it would be worth my time, and all praised Wettbewerbsfaktor Vertrieb bei Finanzdienstleistern: Ein ganzheitliches Konzept zur Sales Excellence (German Edition):

Der Ausspruch "Der Wettbewerb wird im Vertrieb gewonnen" ist weit mehr als nur eine leere Floskel und zeigt bereits die Wichtigkeit einer Exzellenz in allen fuuml;r den Vertriebs- und Vertriebsmanagement relevanten Organisations- und Funktionsbereichen. Dieses Buch richtet sich vor allem an Entscheider und Mitarbeiter im Vertrieb, die sich intensiv mit dem Gedanken der Vertriebssteuerung und des Vertriebsmanagements auseinandersetzen. Ziel des Buches ist es, einzelne Spotlights, unterstuuml;tzt durch praktische Tipps und Umsetzungsbeispiele, aufzuzeigen. Hierdurch soll auch der Transfer auf das eigene Unternehmen maszlig;geblich erleichtert werden.?

Aus den Rezensionen: "Worauf es bei der "Sales Excellence" von Finanzdienstleistern ankommt, lesen Vermittler im sehr guten Fachbuch ...rdquo; (in: Kurs, Heft 12, 2014) "Wettbewerbsfaktor Vertrieb bei Finanzdienstleistern" "Die potenzialorientierte Steuerung wertvoller Vertriebsressourcen ist immer komplex. Und die Komplexitauml;t steigt mit jedem zusauml;tlichen Vertriebskanal, mit jeder weiteren Zielbranche, mit jedem neuen Absatzmarkt, mit zunehmender Internationalisierung. Die facettenreiche Aufbereitung verschiedener Vertriebssteuerungsaspekte in diesem Buch bietet zahlreiche Ansauml;tze zur nachhaltigen Bewauml;tigung dieser Komplexitauml;t und erouml;ffnet gleichzeitig neue Mouml;glichkeiten fuuml;r eine wirksame Erschlieszlig;ung zusauml;tlicher Potenziale." Kai Ostermann, Vorstandsvorsitzender der Deutsche Leasing AG "In Zeiten, in denen nahezu ausschlieszlig;lich uuml;ber Risiken, Aufsicht und Regulatorik gesprochen wird, erfrischt dieses Buch mit dem derzeit gerne vernachlauml;ssigten Thema Kundengewinnung. Wie wichtig ein aktiv gesteuerter Vertrieb fuuml;r den nachhaltigen Erfolg und das risikoadjustierte Wachstum in einem schwierigen Marktumfeld ist, belegt das Buch anschaulich und praxisnah." Stefan Lechner, Sprecher der Geschauml;ftsfuuml;hrung Suuml;dLeasing und Suuml;dFactoring GmbH "Komplexe Produkte wie Leasing verlangen umfassende Vertriebsaktivitauml;ten. Dieses Buch ist ein hervorragender Leitfaden aus der Praxis fuuml;r die Praxis mit konkreten Tipps und fundierten Empfehlungen ndash; vortrefflich zu lesen und effektiv einzusetzen. Ein Ratgeber zur Steigerung des eigenen vertrieblichen Erfolgs." Michael Mohr, Sprecher der Geschauml;ftsfuuml;hrung abcfinance GmbH Der Inhalt- Kundenbeziehungslebenszyklus- Kundenmanagement- Personalpolitik- Kennzahlenbasierte Vertriebssteuerung- Vertriebsplanung und Strategieprozess- Social Media und Web 2.0 Die Zielgruppe Entscheider und Mitarbeiter im Vertrieb, insbesondere bei Finanzdienstleistern Der Autor Christian Glaser verantwortet unter anderem den Bereich Vertriebscontrolling bei einer Mobilien-Leasing-Gesellschaft. About the Author Christian Glaser verantwortet als Chief Risk Officer einer groszlig;en hersteller- und bankenunabhauml;ngigen Universal-Mobilien-Leasinggesellschaft, neben dem Aufsichtsrecht, insbesondere die Bereiche Risikomanagement und Vertriebscontrolling. Daruuml;ber hinaus ist er Autor zahlreicher leasingspezifischer Fachverouml;ffentlichungen insbesondere im Bereich des Risikomanagements. Er ist Mitglied der Arbeitsgruppe "Strategie und Stresstests" des Bundesverbandes Deutscher Leasing-Unternehmen e.V. (BDL) und daruuml;ber hinaus Dozent fuuml;r das Thema Risikomangement an der Dualen Hochschule (University of Cooperative Education) in Baden-Wuuml;rtemberg.