



Sales Enablement als Fundament des Vertriebs Erfolgs

Innovative Ansätze aus Theorie und Praxis zur Gestaltung erfolgreicher Kundenbeziehungen

Ladenpreis: 51,39EUR

ISBN: 978-3-658-37613-0

Herausgeber: Görne Jobst, Schmitz Christian, Westphal Jörg

Auflage: 1. Aufl. 2022

Verlag: Springer Fachmedien Wiesbaden GmbH, Springer Gabler

Erscheinungsdatum: 17.10.2022

Reihe: FOM-Edition

WEITERE INFORMATIONEN UND BESTELLUNG

<https://shop.lexisnexis.at/sales-enablement-als-fundament-des-vertriebs-erfolgs-9783658376130.html>

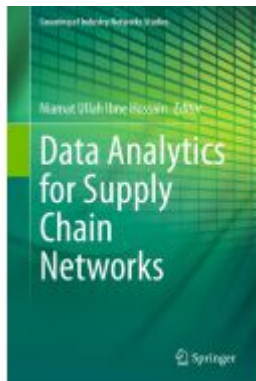
Details

Komplexität und Geschwindigkeit in den Kundenbeziehungen stellen große Herausforderungen an Vertriebsorganisationen. Ein Schwerpunkt der Vertriebsforschung liegt daher bisher auf den Konzepten und Werkzeugen für das "Front End", d.h. diese Kundenbeziehungen z. B. durch professionelles Verhandlungsmanagement, oder durch neue Vertriebskonzepte wie Challenger Sales erfolgreich gestaltet werden. Vernachlässigt wurde aber die Frage, welche Enabler im Hinblick auf Technologie, Inhalte oder auch für die Vertriebsmitarbeiter selbst geschaffen werden müssen, damit diese erfolgreich am Front-end wirken können (Peterson und Dover 2020, Rangarajan 2020).

Dies ist die Domäne des Sales Enablement. Empirische Studien (CSO Insights 2016, 2018) zeigen, dass Unternehmen einen besseren Verkaufserfolg erzielen, wenn sie Sales Enablement Programme einsetzen. Noch ist die Industrie weit davon entfernt, Sales Enablement flächendeckend einzusetzen, offenbar zeigen nur 60% aller Unternehmen Interesse an einem solchen Ansatz, aber die Zahl steigt.

"Sales Enablement als Fundament des Vertriebs Erfolgs" hat nun das Ziel, aktuelle Erkenntnisse aus der Forschung und Unternehmenspraxis aufzuzeigen, die dem Anspruch an ein Best Practice Sales Enablement gerecht werden, aber auch Impulse für weitere Forschung in diesem noch jungen Themenfeld zu geben. Damit leistet dieses Buch einen wichtigen Beitrag für die angewandte Vertriebsforschung und die praktische Gestaltung erfolgreicher Kundenbeziehungen.

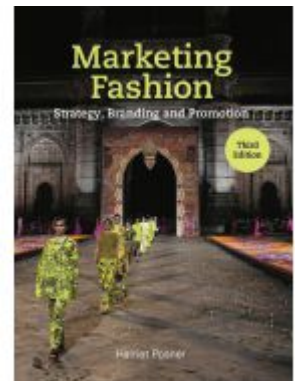
Wir haben andere Produkte gefunden, die Ihnen gefallen könnten!



Data Analytics for Supply Chain Networks
Ladenpreis: 164,99EUR



Public Sector Marketing Communications,
Volume II
Ladenpreis: 175,99EUR



Marketing Fashion. 3rd Edition
Ladenpreis: 45,00EUR



The Garment Economy
Ladenpreis: 131,99EUR



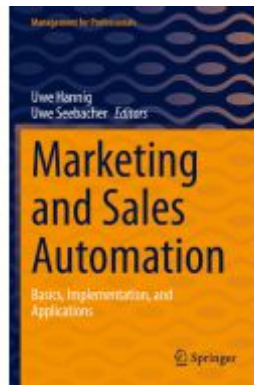
Lean Management, Kaizen, Kata and
Keiretsu
Ladenpreis: 54,99EUR



Recht für Online-Marketing und KI
Ladenpreis: 41,10EUR



Nachtexpress
Ladenpreis: 15,41EUR



Marketing and Sales Automation
Ladenpreis: 71,49EUR



Events im Metaverse
Ladenpreis: 46,25EUR



Content-Marketing
Ladenpreis: 86,40EUR