



Limbeck. Vertriebsführung.

Das Standardwerk für Sales Management

Ladenpreis: 50,40EUR

ISBN: 978-3-86936-931-0

Auflage: 3. Auflage

Verlag: GABAL

Erscheinungsdatum: 01.10.2019

Autoren: Limbeck Martin

Reihe: Dein Business

WEITERE INFORMATIONEN UND BESTELLUNG

<https://shop.lexisnexis.at/limbeck-vertriebsfuehrung-9783869369310.html>

Details

DER LIMBECK für eine erfolgreiche Vertriebsführung

Alles, was Vertriebsleiter heute wissen müssen

Die Digitalisierung hat den Vertrieb revolutioniert. Wer seine Produkte und Dienstleistungen verkaufen möchte, muss sich heute mehr einfallen lassen als noch vor zehn Jahren. Vertriebler haben es mit einem neuen Kundentyp zu tun, der durch das Internet bestens informiert ist und genau weiß, was er will. Mehr noch: Er will mitgestalten. Lösungen von der Stange funktionieren nicht mehr.

Das wirkt sich auch auf die Vertriebsführung aus. Vertriebe stehen vor der Herausforderung, sich vollkommen neu aufzustellen. Das verlangt von Vertriebsleitern und Führungskräften nicht nur geballtes Wissen über die aktuellen Entwicklungen des Marktes und der Kundschaft, sondern auch die klare Fokussierung auf die Führungsarbeit. Denn nur wer die Bedingungen schafft, damit die Mitarbeiter jeden einzelnen Tag ihre besten Leistungen bringen können, macht seinen Vertrieb fit für die digitale Zukunft. Dazu gehört auch, sich mit dem Thema Remote Leadership auseinanderzusetzen. Die 3. Auflage wurde um ein digitales Zusatzkapitel ergänzt, in welchem Martin Limbeck seine Erfahrungen mit Remote Work im Vertrieb teilt und Tipps für erfolgreiches Führen auf Distanz gibt.

Martin Limbeck, einer der renommiertesten und reichweitenstärksten Verkaufsexperten, gibt Führungskräften mit seinem neuen Buch das umfassende Know-how und praktische Handwerkszeug an die Hand, das sie brauchen, um ihren Vertrieb fit für die Zukunft zu machen. Er wirft zunächst einen Blick auf die aktuellen Entwicklungen und zeigt, wie die Digitalisierung und New Work die Vertriebsarbeit verändern, bevor er gewohnt praxisnah und mit klaren Worten alle

Alle Preise inkl. MwSt. zzgl. Versand. Bei Bestellung im LexisNexis Onlineshop kostenloser Versand innerhalb Österreichs.

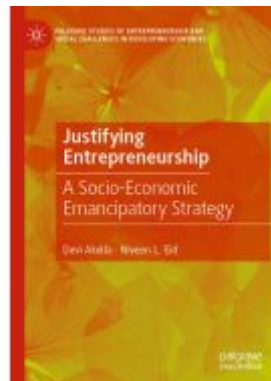
wesentlichen Bereiche der Vertriebsführung thematisiert: von der Selbstführung über die wichtigsten Führungsstile, das Recruiting und Onboarding neuer Mitarbeiter, das Teaming, die Zieldefinition und -kommunikation bis hin zur Mitarbeitermotivation und -förderung sowie zu den Themen Mitarbeiter- und Konfliktgespräche.

Der neue LIMBECK ist DAS umfassende und topaktuelle Kompendium für alle Vertriebsleiter und Führungskräfte, die am Puls der Zeit arbeiten und ihren Vertrieb und damit ihr Unternehmen zukunftsfähig machen wollen. Zusammen mit seinem manager magazin-Bestseller „Limbeck. Verkaufen.“ haben Sie damit alles, was Sie heute brauchen, um Ihren Vertrieb optimal aufzustellen und im digitalen Zeitalter erfolgreich zu verkaufen.

Wir haben andere Produkte gefunden, die Ihnen gefallen könnten!



Business for Sustainability, Volume I
Ladenpreis: 175,99EUR



Justifying Entrepreneurship
Ladenpreis: 153,99EUR



Atmen
Ladenpreis: 28,80EUR



Kompromisslos zur Nummer Eins
Ladenpreis: 25,60EUR



Essentials of Investment and Risk Analysis
Ladenpreis: 43,99EUR



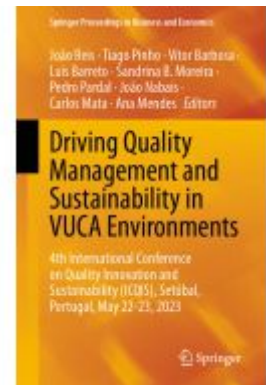
No Business without Communication
Ladenpreis: 113,10EUR



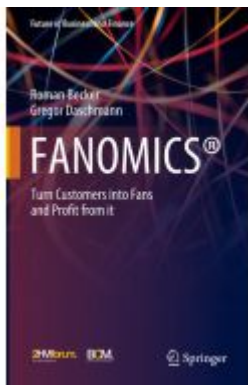
Six Sigma anwenden
Ladenpreis: 51,40EUR



Agiler Vertrieb mit Scrum
Ladenpreis: 56,53EUR



Driving Quality Management and
Sustainability in VUCA Environments
Ladenpreis: 175,99EUR



FANOMICS®
Ladenpreis: 87,99EUR