


[DOWNLOAD](#)


Grundlagen und Begriffe des Vertriebsmanagements

By David Zöllner

GRIN Verlag GmbH Aug 2014, 2014. Taschenbuch. Book Condition: Neu. 210x148x2 mm. This item is printed on demand - Print on Demand Neuware - Akademische Arbeit aus dem Jahr 2007 im Fachbereich BWL - Handel und Distribution, Note: 1,3, Berufsakademie Berlin, Sprache: Deutsch, Abstract: If you can t measure it, you can t manage it. Diese Aussage erscheint so aktuell wie vor 15 Jahren, als Norton und Kaplan den ersten Artikel über das Konzept der Balanced Scorecard veröffentlicht haben. Heute ist auch eine Genossenschaftsbank mit regionalem Fokus und Universalbankcharakter in der Lage dieses Management-Instrument zu nutzen. Der sich ständig verändernde Bankenmarkt in Deutschland mit allen daraus resultierenden Konsequenzen für einzelne Institute zwingt vor allem kleine und mittlere Banken dazu, leistungsstärker zu werden, um mit der Konkurrenz aus dem Internet und Ausland sowie den Global Playern mithalten zu können. In dieser Arbeit findet eine Einordnung der Begriffe Vertrieb, Vertriebsmanagement und Marketing statt, da in Lehre und vor allem in der Praxis unterschiedliche Auffassungen zu diesem Thema herrschen. Des Weiteren werden für das Verständnis vertrieblicher Konzepte zwei Modelle, das Customer Relationship Management (CRM) und das Total Sales Quality Management (TSQ), vorgestellt. 24 pp. Deutsch.



[READ ONLINE](#)

[6.36 MB]

Reviews

It becomes an amazing pdf that I actually have ever go through. This is for those who statte that there had not been a worth reading through. You will like how the author create this pdf.

-- Prof. Lonie Roob

I actually began looking over this pdf. This can be for all those who statte there was not a worthy of reading through. I am easily can get a enjoyment of reading through a written publication.

-- Rafael Feeney Jr.