

Christian Belz

## Stark im Vertrieb

Die 11 Hebel für ein schlagkräftiges Verkaufsmanagement

2013

Schäffer-Poeschel Verlag Stuttgart

Einstieg	VII
Inhalt	IX
Übersicht zur Verkaufsführung: «Longlist»	1
Top 11 im Vertrieb: «Shortlist»	15
Top 1: Verkaufskomplexität: Große Aufgaben mit knappen Ressourcen	21
Top 2: Unternehmensweite Verkaufsdynamik als strategischen Job wahrnehmen	27
Top 3: Verkaufsinitiative zurückgewinnen	39
Top 4: Mit Distributionspartnern zum Kunden vordringen	55
Top 5: Attraktive Kunden differenziert bearbeiten und Interaktionsmodelle anbieten	63
Top 6: Geschäftsanbahnung im neuen Umfeld optimieren	83
Top 7: Touch Points mit Kunden führen und Customer Care Centers neu aufbauen oder ausrichten	93
Top 8: Time to Money für neue Verkäufer, neue Produkte, neue Kunden verkürzen	111
Top 9: Umorientierung zu fixer Entlohnung und starker Führung	117
Top 10: Von Spitzenverkäufern lernen	123
Top 11: Kunden qualifizieren	133
Vertriebsinnovation: Sind Verkäufer die Bremser oder Innovatoren?	147
Folgerungen	159
Quellen	161
Kooperationsprogramm «Sales Driven Company» der Universität St.Gallen	164
Autor	165
Stichwortverzeichnis	166