Veranstaltungen

Veranstaltungen zum Thema Marketing				
Datum	Event	Website	Ort	Veranstalter
06.-08.05.2013	Medientreffpunkt Mitteldeutschland	http://www.medientreffpunkt.de/	Leipzig	Arbeitsgemeinschaft Medientreffpunkt Mitteldeutschland e. V.
15.-16.05.2013	Digital Marketing & Media Summit	http://www.digitalmarketing mediasummit.de/index.html	Hamburg	Kongress Media
19.-20.05.2013	Mailingtage	http://www.mailingtage.de/	Nürnberg	NürnbergMesse GmbH
13.06.2013	Schweizer Markenkongress	http://www.marken-kongress.ch/	Zürich	Universität St. Gallen, htp St. Gallen, Europäische Sponsoring Börse
20.-22.08.2013	Suisse Emex	http://www.suisse-emex.ch/	Zürich	Emex Management GmbH
Ende August 2013	Talents München – Die Jobmesse	http://www.talents.de/talents-muenchen.html	München	bmv Consulting GmbH
18.-19.09.2013	dmexco	http://www.dmexco.de/	Köln	Koelnmesse

Christian Belz

Stark im Vertrieb

Die 11 Hebel für ein schlagkräftiges Verkaufsmanagement

St.Gallen: Thexis 2013, 176 Seiten, gebunden, reich bebildert, CHF 66.90/EUR 49.95 (+ Versand)
www.thexis.ch

Christian Belz

Stark im Vertrieb

Die 11 Hebel für ein schlagkräftiges Verkaufsmanagement

Wie Unternehmen besser und mehr verkaufen

Christian Belz ist überzeugt: Wer überall etwas schraubt, der bewirkt kaum etwas. Bewegen kann nur, wer wichtige Themen aufgreift und im Alltag ausbricht. Welches sind die Handlungsfelder und Aktivitäten mit der grössten Wirkungskraft für den Verkaufserfolg? In Zeiten, wo der Vertrieb immer komplexere Aufgaben mit geringeren Ressourcen erfüllen soll, entscheidet diese Frage über den Erfolg des Unternehmens.

Die Antwort findet sich in diesem Buch: Es identifiziert die 11 zentralen Hebel für ein systematisches und erfolgreiches Verkaufsmanagement – von «Verkaufsinitiative zurückgewinnen» über «Touch Points mit Kunden führen und Customer Care Centers aufbauen» bis zu «von Spitzenverkäufern lernen».

Die Erkenntnisse stammen aus Projekten, die der Autor auch gemeinsam mit renommierten Unternehmen wie z.B. BASF, Mercuri, Steeltec/Schmolz & Bickenbach, Bayer Crop Science, Heidelberg Druck, Pfizer oder Starrag Group durchgeführt hat. Anschauliche Beispiele und zahlreiche Checklisten erleichtern den Transfer in die Praxis.

Eine gemeinsame Publikation des Instituts für Marketing der Universität St.Gallen, von Swiss Marketing (SMC) und Schäffer-Poeschel.