



1. Aufl. 2017, XI, 114 S. 29 Abb. Book + eBook.

 Springer Gabler Druckausgabe**Softcover + eBook****Ladenpreis**

► *19,99 € (D) | 20,46 € (A) | CHF 20.50

 eBook

Erhältlich bei Ihrer Bibliothek
oder

► springer.com/shop

P. Kleimeier

Verkaufserfolg für KMU

Mit pragmatischen und effizienten Lösungen zu besseren Vertriebsergebnissen

- So gestalten KMU ihren Vertrieb einfach und effizient. Räumt mit Mythen im Vertrieb auf und zeigt, was im Vertriebsalltag von KMU wirklich zählt. Mit konkreten Beispielen und praktischen Umsetzungstipps

Dieses Buch zeigt kleinen und mittleren Unternehmen, wie sie ihren B2B-Vertrieb mit einfachen Mitteln effizient gestalten können. KMU unterscheiden sich deutlich von den straff und professionell organisierten Vertriebsorganisationen großer Konzerne, daher sind deren Prozesse nicht 1:1 anwendbar. Häufig verbrennen kleine und mittlere Unternehmen aber Geld, weil sie schlichtweg überdimensionierte, unrealistische oder falsche Vertriebsansätze verfolgen. Der Autor räumt mit gängigen Irrtümern auf, analysiert fünf geläufige Mythen im Verkauf und zeigt, wie es sehr viel besser geht. Er erläutert praktikable Wege und gibt konkrete Anregungen, die ohne theoretischen Überbau direkt umsetzbar sind.

„Das Buch enthält anschauliche Beispiele und exzellente Hinweise. Ein ‚must‘ für alle Unternehmen, die ihren Vertrieb verbessern oder mit vertretbarem Aufwand aufbauen wollen.“ Prof. Dr. Astrid Nelke, FOM Hochschule für Oekonomie & Management Berlin

„Ein essenzieller Ratgeber für alle Unternehmer, die ihre innovativen Ideen zielgerichtet an den Markt bringen und ihre Vertriebsprozesse noch effektiver gestalten wollen.“ Prof. Dr. Stefanie Kleimeier-Ros, Maastricht University & Open Universiteit, Niederlande

Aus dem Inhalt

- Fünf Mythen im Vertrieb, die KMU getrost vergessen können
- Was KMU über Vertriebsmitarbeiter und Kunden wissen sollten
- Wie Produkt, Nutzen und Preis zusammenspielen und erfolgreich kommuniziert werden
- Was Marketing leisten muss, damit der Vertrieb Erfolge einfährt

Der Autor Peter Kleimeier ist seit 16 Jahren Vertriebsberater insbesondere für kleine und mittlere Unternehmen. Davor war er zwölf Jahre im Projektvertrieb eines mittelständischen Unternehmens tätig und u.a. mit Führungsaufgaben im Vertrieb betraut.



Erhältlich bei Ihrem Buchhändler oder – Springer Customer Service Center GmbH, Haberstrasse 7, 69126 Heidelberg, Germany ► Call: + 49 (0) 6221-345-4301 ► Fax: +49 (0)6221-345-4229 ► Email: customerservice@springer.com ► Web: springer.com

* € (D) sind gebundene Ladenpreise in Deutschland und enthalten 7% MwSt; € (A) sind gebundene Ladenpreise in Österreich und enthalten 10% MwSt. CHF und die mit ** gekennzeichneten Preise für elektronische Produkte sind unverbindliche Preisempfehlungen und enthalten die landesübliche MwSt. Programm- und Preisänderungen (auch bei Irrtümern) vorbehalten. Es gelten unsere Allgemeinen Liefer- und Zahlungsbedingungen.

Springer-Verlag GmbH, Handelsregistersitz: Berlin-Charlottenburg, HR B 91022. Geschäftsführung: Haank, Mos, Hendriks