



Key Account Management erfolgreich planen und umsetzen: Mehrwert-Konzepte für Ihre Top-Kunden

Hartmut Biesel

 **Download**

 **Online Lesen**

Key Account Management erfolgreich planen und umsetzen: Mehrwert-Konzepte für Ihre Top-Kunden Hartmut Biesel

 [Download Key Account Management erfolgreich planen und umsetzen: ...pdf](#)

 [Online Lesen Key Account Management erfolgreich planen und umsetze ...pdf](#)

Key Account Management erfolgreich planen und umsetzen: Mehrwert-Konzepte für Ihre Top-Kunden

Hartmut Biesel

Key Account Management erfolgreich planen und umsetzen: Mehrwert-Konzepte für Ihre Top-Kunden Hartmut Biesel

Downloaden und kostenlos lesen Key Account Management erfolgreich planen und umsetzen: Mehrwert-Konzepte für Ihre Top-Kunden Hartmut Biesel

358 Seiten

Pressestimmen

Pressestimmen zur aktuellen Auflage: "Unverzichtbar für alle, die Key Account Management einführen oder optimieren wollen!" salesbusiness - Vertrieb, Verkauf, Strategie, 5/6-2013

Kurzbeschreibung
Erwirtschaften auch Sie 80 Prozent Ihres Umsatzes mit 20 Prozent Ihrer Kunden? Dann kommen Sie am Thema Key Account Management nicht mehr vorbei. Für die Betreuung von Top-Kunden gibt es jedoch kein Patentrezept. Nur individuelle, auf das jeweilige Unternehmen zugeschnittene Konzepte bringen langfristig mehr Erfolg. Hartmut H. Biesel zeigt anschaulich, wie dazu Unternehmenskultur, Vertriebsstrategie und Umsetzungstools miteinander verzahnt werden müssen. Sie erfahren, wie Sie Key Account Management in Ihrer Organisation einführen und Gewinn bringend umsetzen, mit Hilfe welcher Kriterien Sie die wertigen Kunden bestimmen, wie Sie einen entscheidenden Mehrwert für Ihre Schlüsselkunden schaffen und wie Ihr Key Account Management die Aufgaben des Alltagsgeschäfts erfolgreich bewältigt. Ein systematischer und zugleich anregender Leitfaden mit wichtigen Analysetools zur Markt- und Kundenbewertung, Checklisten, Praxisbeispielen und Umsetzungshilfen. Unverzichtbar für alle, die Key Account Management einführen oder optimieren wollen!

Neu: In die 3. Auflage sind die Empfehlungen der European Foundation for Key Account Management (EFKAM), einem Gremium aus Wissenschaftlern, Beratungsspezialisten und Praktikern aus der Wirtschaft, eingeflossen.

Buchrückseite
Erwirtschaften auch Sie 80 Prozent Ihres Umsatzes mit 20 Prozent Ihrer Kunden? Dann kommen Sie am Thema Key Account Management nicht mehr vorbei. Für die Betreuung von Top-Kunden gibt es jedoch kein Patentrezept. Nur individuelle, auf das jeweilige Unternehmen zugeschnittene Konzepte bringen langfristig mehr Erfolg. Hartmut H. Biesel zeigt anschaulich, wie dazu Unternehmenskultur, Vertriebsstrategie und Umsetzungstools miteinander verzahnt werden müssen. Sie erfahren, wie Sie Key Account Management in Ihrer Organisation einführen und Gewinn bringend umsetzen, mit Hilfe welcher Kriterien Sie die wertigen Kunden bestimmen, wie Sie einen entscheidenden Mehrwert für Ihre Schlüsselkunden schaffen und wie Ihr Key Account Management die Aufgaben des Alltagsgeschäfts erfolgreich bewältigt. Ein systematischer und zugleich anregender Leitfaden mit wichtigen Analysetools zur Markt- und Kundenbewertung, Checklisten, Praxisbeispielen und Umsetzungshilfen. Unverzichtbar für alle, die Key Account Management einführen oder optimieren wollen!

Neu: In die 3. Auflage sind die Empfehlungen der European Foundation for Key Account Management (EFKAM), einem Gremium aus Wissenschaftlern, Beratungsspezialisten und Praktikern aus der Wirtschaft, eingeflossen.

Der Inhalt
Die organisatorische Gestaltung eines Key Account Managements
Der Aufbau von Partnering-Systemen
Die Key-Account-Analyse
Der Key-Account-Durchdringungsplan
Werkzeuge des Key Account Managements
Gesprächsführung und Preisverhandlungen mit Key Accounts
Entlohnungssysteme für Key Account Manager und deren Teams

Der Autor
Hartmut H. Biesel war 22 Jahre im Vertrieb in verschiedenen Führungspositionen des Handels und der Industrie tätig. Heute begleitet er als Berater und Coach Unternehmen in Organisations-, Marketing- und Vertriebsfragen und ist u.a. Vorsitzender des European Foundation for Key Account Management EFKAM. Hartmut H. Biesel ist Autor der Bücher „Kundenmanagement im Multi-Channel-Vertrieb“, „Vertriebsarbeit leicht gemacht“, „Turnaround im Vertrieb“ und „Abschied vom Management“, die ebenfalls bei Springer Gabler erschienen sind.

Der Inhalt
Die organisatorische Gestaltung eines Key Account Managements
Der Aufbau von Partnering-Systemen
Die Key-Account-Analyse
Der Key-Account-Durchdringungsplan
Werkzeuge des Key Account Managements
Gesprächsführung und Preisverhandlungen mit Key Accounts
Entlohnungssysteme für Key Account Manager und deren Teams

Der Autor
Hartmut H. Biesel war 22 Jahre im Vertrieb in verschiedenen Führungspositionen des Handels und der Industrie tätig. Heute begleitet er als Berater und Coach Unternehmen in Organisations-, Marketing- und Vertriebsfragen und ist u.a. Vorsitzender des European Foundation for Key Account Management EFKAM. Hartmut H. Biesel ist Autor der Bücher

„Kundenmanagement im Multi-Channel-Vertrieb“, „Vertriebsarbeit leicht gemacht“, „Turnaround im Vertrieb“ und „Abschied vom Management“, die ebenfalls bei Springer Gabler erschienen sind.
Download and Read Online Key Account Management erfolgreich planen und umsetzen: Mehrwert-Konzepte für Ihre Top-Kunden Hartmut Biesel #UERMJ83VQ0T

Lesen Sie Key Account Management erfolgreich planen und umsetzen: Mehrwert-Konzepte für Ihre Top-Kunden von Hartmut Biesel für online ebookKey Account Management erfolgreich planen und umsetzen: Mehrwert-Konzepte für Ihre Top-Kunden von Hartmut Biesel Kostenlose PDF d0wnl0ad, Hörbücher, Bücher zu lesen, gute Bücher zu lesen, billige Bücher, gute Bücher, Online-Bücher, Bücher online, Buchbesprechungen epub, Bücher lesen online, Bücher online zu lesen, Online-Bibliothek, greatbooks zu lesen, PDF Beste Bücher zu lesen, Top-Bücher zu lesen Key Account Management erfolgreich planen und umsetzen: Mehrwert-Konzepte für Ihre Top-Kunden von Hartmut Biesel Bücher online zu lesen. Online Key Account Management erfolgreich planen und umsetzen: Mehrwert-Konzepte für Ihre Top-Kunden von Hartmut Biesel ebook PDF herunterladenKey Account Management erfolgreich planen und umsetzen: Mehrwert-Konzepte für Ihre Top-Kunden von Hartmut Biesel DocKey Account Management erfolgreich planen und umsetzen: Mehrwert-Konzepte für Ihre Top-Kunden von Hartmut Biesel MobipocketKey Account Management erfolgreich planen und umsetzen: Mehrwert-Konzepte für Ihre Top-Kunden von Hartmut Biesel EPub