



Kober, S.
Feuer und Flamme für den Vertrieb
Springer Gabler
ISBN 978-3-658-26525-0
29,98 Euro

Mit Stephan Kobers motivierendem Buch gelingt es, die Einsatzbereitschaft und Motivation von Feuerwehrleuten auf den Vertrieb zu übertragen. Was der Autor ehrenamtlich als Feuerwehrmann löscht, entzündet er im Vertrieb – und beim Leser: Feuer! Das schafft er, indem er eine spannende Dramaturgie entwickelt: Umsetzungsbeispiele, Einsatzübungen, Handlungstipps, Schritt-für-Schritt-Anleitungen, Verweis zu Videos, Storytelling, Wort-Melder, mit denen er Dinge auf den exakten Punkt bringt, Experteninterviews, Downloads von Zusatzinfos und Zusammenfassungen, die bei ihm konsequenterweise Einsatzberichte heißen.

📖 Sales-Excellence-Abonnenten erhalten ein Buchkapitel zum Gratis-Download unter www.springerprofessional.de/link/17411760

■ Nutzen für die Praxis

Der Autor liefert innovative Impulse für das Vertriebsmanagement. Anhand von konkreten Alltagssituationen macht er deutlich, wie ein Team auch in schwierigen Zeiten stets die vereinbarten Ziele im Blick behält.



Wright, S. J.
Digitalisierung der Customer Journey
Bluetrees
ISBN 978-3-9525126-5-4
24,99 Euro

Warum muss sich die Geschäftswelt der Digitalisierung öffnen? Anhand zahlreicher Beispiele aus der Wirtschaftspraxis zeigt der anerkannte Digitalstrategie Stephen J. Wright, wie der Spagat zwischen etablierten Geschäftsmodellen und der digitalen Transformation für Unternehmen jeder Größe gelingen kann. Wer Kunden erfolgreich ansprechen, die Effektivität interner Prozesse steigern und den steigenden Erwartungen der Kunden gerecht werden möchte, findet in der Digitalisierung der Customer Journey nicht nur fundierte Antworten auf seine Fragen, sondern lernt auch, die Customer Journey neu zu verstehen. Denn neben den wesentlichen Grundlagen zur digitalen Transformation vermittelt der Autor vor allem eines: Praxisbezug.

■ Nutzen für die Praxis

Das Buch ist ein praktischer Leitfaden für Unternehmer und Manager, die am Beginn der digitalen Transformation stehen und erfahren möchten, wie und wo sie mit der Digitalisierung ihres Unternehmens beginnen können.



Hiemeyer, W.-D., Stumpp, D.
Integration von Marketing und Vertrieb
Springer Gabler
ISBN 978-3-658-27557-0
34,99 Euro

Ein wesentlicher Bestandteil für den Erfolg einer Firma ist die Zusammenarbeit zwischen Marketing und Vertrieb. Doch dysfunktionale Konflikte sorgen häufig dafür, dass Unternehmen langfristig ihre Ziele nicht erreichen – die Qualität leidet, Kunden sind unzufrieden und Wettbewerbsvorteile gehen verloren. Die Ergebnisse eines empirischen Forschungsprojektes machen in diesem Buch deutlich, wie Konflikte zwischen Marketing und Vertrieb vermieden werden und welche Faktoren zu einer optimalen Zusammenarbeit der Abteilungen führen. Der Leser findet damit ein wissenschaftlich valides Modell zur besseren Messbarkeit der Qualität in der Zusammenarbeit vor – ergänzt durch konkrete Handlungsempfehlungen für das Marketing- und Vertriebscontrolling.

■ Nutzen für die Praxis

Mit diesem Buch liefern die Autoren einen konzeptionellen Ansatz für ein erfolgreiches Schnittstellenmanagement, mit dem sich die Zusammenarbeit von Marketing und Vertrieb nachhaltig verbessern lässt.