

(Read free) Teams im Vertrieb: Gestaltung und Erfolgswirkungen (Kundenmanagement Electronic Commerce) (German Edition) (Kundenmanagement Electronic Commerce)

Teams im Vertrieb: Gestaltung und Erfolgswirkungen (Kundenmanagement Electronic Commerce) (German Edition) (Kundenmanagement Electronic Commerce)

Von Heiko Frenzen

**Download PDF | ePub | DOC | audiobook | ebooks*



 [Download](#)

 [Read Online](#)

Produktinformation -Verkaufsrang: #1316704 in BcherVerffentlicht am: 2007-09Abmessungen: 8.19 x .77b x 5.831, .90 Pfund Einband: Taschenbuch340 Seiten | File size: 69.Mb

Von Heiko Frenzen : Teams im Vertrieb: Gestaltung und Erfolgswirkungen (Kundenmanagement Electronic Commerce) (German Edition) (Kundenmanagement Electronic Commerce) before purchasing it in order to gage whether or not it would be worth my time, and all praised Teams im Vertrieb: Gestaltung und Erfolgswirkungen (Kundenmanagement Electronic Commerce) (German Edition) (Kundenmanagement Electronic Commerce):

Kundenrezensionen
Hilfreichste Kundenrezensionen
0 von 0 Kunden fanden die folgende Rezension hilfreich.
Empfehlenswertes Werk zum Vertriebs-Team-Management
Von Kptn
Ein gelungenes Buch für alle, die sich in Wissenschaft oder Praxis mit Vertriebs-Teams beschäftigen. Verschiedene Gestaltungsmöglichkeiten für die vorzugebenden Rahmenbedingungen für die Teams werden analysiert. Die empirische Untersuchung beschäftigt sich detailliert mit der Vertriebs-Team-Steuerung der untersuchten Unternehmen. Die Erfolgsfaktoren werden genannt und ein Modell zur Erklärung des Team-Erfolgs vorgestellt.

Kurzbeschreibung
Heiko Frenzen entwickelt ein auf die Vertriebsperspektive adaptiertes Modell zur Erklärung des Teamerfolgs und überprüft es anschließend auf Basis einer großartigen empirischen Erhebung.
Buchrückseite
Im Vertriebsbereich von Unternehmen ist der Einsatz von Teams häufig unerlässlich, um den komplexen Vermarktungsprozessen und den gestiegenen Betreuungsansprüchen der Kunden gerecht zu werden. Trotz der hohen Bedeutung für die Praxis existieren jedoch bislang kaum auf empirischer Basis gesicherte wissenschaftliche Erkenntnisse zum erfolgreichen Einsatz von Vertriebsteams. Heiko Frenzen entwickelt ein auf die Vertriebsperspektive adaptiertes Modell zur Erklärung des Teamerfolgs und überprüft es anschließend auf Basis einer großartigen empirischen Erhebung. Als branchenübergreifende Erfolgsfaktoren stellen sich ein aussagekräftiges und für die Teammitglieder transparentes Berichtswesen sowie ein häufiges Feedback durch die Führungskraft heraus. Hierin werden Teamerfolge mit umfangreicherer Entscheidungsautonomie und dem sinnvollen Einsatz von Informationstechnologien erzielt. Bei der Entlohnung sollten teambezogene Komponenten hinreichend berücksichtigt werden. Es zeigt sich, dass der Erfolg von Gestaltungskriterien sehr nachhaltig von den spezifischen Rahmenbedingungen abhängt, unter denen ein Team agiert.
ber den Autor und weitere Mitwirkende
Dr. Heiko Frenzen promovierte bei Prof. Dr. Manfred Krafft am Lehrstuhl für Marketing der WHU ? Otto Beisheim School of Management in Vallendar. Er ist Mitarbeiter am Institut für Marketing an der Westfälischen Wilhelms-Universität Münster.