

[Get free] Vertrieb fuuml;r Logistikdienstleister: Aufgaben, Organisation und Instrumente (German Edition)

Vertrieb fuuml;r Logistikdienstleister: Aufgaben, Organisation und Instrumente (German Edition)

Bernhard Kaschek

*ebooks / Download PDF / *ePub / DOC / audiobook*



DOWNLOAD



+

READ ONLINE

#3498417 in eBooks 2014-05-08 2014-05-08 File Name: B00K83S2EA | File size: 58.Mb

Bernhard Kaschek : Vertrieb fuuml;r Logistikdienstleister: Aufgaben, Organisation und Instrumente (German Edition) before purchasing it in order to gage whether or not it would be worth my time, and all praised Vertrieb fuuml;r Logistikdienstleister: Aufgaben, Organisation und Instrumente (German Edition):

Der Wettbewerb in der Logistikbranche verlangt nach Spezialisten fuuml;r individuelle Louml;sungen. In diesem Grundlagenwerk stellt Bernhard Kaschek die Organisation, Aufgaben und Instrumente des Vertriebs von

Logistikdienstleistungen vor und erläutern die zentralen Bausteine praxisnah und klar strukturiert. Ein Muss für alle, die den Verkauf in diesem extrem wettbewerbsintensiven Umfeld ernst nehmen. Frank Arnold, Verkaufsleiter, Kuhn + Nagel. Ein Praxishandbuch insbesondere für die Vertriebsarbeit der Logistikdienstleister, das viele wertvolle Anregungen liefert. In der Logistik ist dieses Buch den Vertrieb einmalig. Das Buch ist für jeden Vertriebsmanager und -mitarbeiter eine Bereicherung. Richard Koppers, Leitung Fuhrpark, Emons Spedition. Das Werk gibt Tipps für die Praxis, die über den Charakter einer Checkliste hinausgehen. Es liefert Anregungen für eine Strukturierung der Vertriebsarbeit sowie deren Controlling. DVZ Deutsche Verkehrs-Zeitung. Kaschek bietet einen kompakten Blick auf die Klaviatur, die es intelligent zu bedienen gilt, leitet fundiert an und liefert zugleich ein interessantes Berufsbild, das Lust macht, ins Vertriebsmanagement einzusteigen. Berit Boucke, Prokuristin, Leiterin Vertrieb, TFG Transfracht

"Ein Praxishandbuch insbesondere für die Vertriebsarbeit der Logistikdienstleister, das viele wertvolle Anregungen liefert." (LogistikHeute, 1-2/2003) "Gute Ergänzungen zur Buchsammlung Logistik" (Logistik Inside, 01/03) "Es gibt Bücher, die riechen nach staubtrockener Theorie, und es gibt Bücher, die sind aus der Praxis für Praktiker geschrieben. Das vorliegende Handbuch für Vertriebsmitarbeiter in Logistikunternehmen gehört zum Lager der praxisorientierten Bücher." (Verkehrsrundschau, 07/2003) "Das Werk gibt Tipps für die Praxis, die über den Charakter einer Checkliste hinausgehen. Es liefert Anregungen für eine Strukturierung der Vertriebsarbeit sowie deren Controlling." (DVZ Deutsche Verkehrszeitung, 04.02.2003) From the Back Cover Der Logistikmarkt ist in Bewegung. Dienstleister, die sich einen Vorsprung im Wettbewerb sichern wollen, müssen ihr Profil verändern - von Anbietern reiner Standardprodukte wandeln sie sich zu Systemanbietern logistischer Lösungen. Dadurch steigen sowohl die Anforderungen an die Vertriebsaktivität als auch an die Qualifikation der Vertriebsmitarbeiter: Der klassische Speditionsverkäufer hat ausgedient, gefragt ist der Problemlöser mit fundiertem Vertriebs-Know-how. Bernhard Kaschek, Verkehrsfachwirt und Unternehmensberater, liefert mit "Vertrieb für Logistikdienstleister" ein Grundlagenwerk, das Aufgaben, Organisation und Instrumente des Vertriebs von Logistikdienstleistungen vorstellt, die zentralen Bausteine erfolgreicher Vertriebsarbeit - von der Verkaufsplanung über die Ausgliederorganisation und das Personalmanagement bis hin zu Vertriebssteuerung und -controlling erläutert und wertvolle Tipps für die tägliche Praxis parat hat. Ein fundiertes Praxishandbuch, das in keinem modernen Logistikunternehmen fehlen sollte! About the Author Bernhard Kaschek, Verkehrsfachwirt, ist Trainer, Coach und Vertriebsberater bei der Thetis-Akademie training | coaching | consulting in München. Zuvor arbeitete er in mehreren Unternehmen der Logistikbranche in verschiedenen Vertriebsfunktionen, zuletzt als Vertriebsleiter Europa und Gesamtvertrieb.