



Herausgegeben von Lars Binckebanck und Christian Belz

Internationaler Vertrieb

Grundlagen, Konzepte und Best Practices für Erfolg im globalen Geschäft

2012. ca. 750 S. Geb. EUR 89,95 ISBN 978-3-8349-3161-0

Ein effektiver Vertrieb bleibt auch und gerade angesichts des sich internationalisierenden Unternehmensumfelds ein entscheidender Schlüssel zum Unternehmenserfolg. Dabei werden die Anforderungen an den Vertrieb immer stärker durch die Globalisierungsdiskussion geprägt. Aber gleichzeitig basieren Geschäftsbeziehungen immer noch auf menschlicher Nähe und Vertrauen. Zudem treffen mit Niederlassungen und Zentrale nicht nur verschiedene Sprachen und Zeitzonen aufeinander, sondern ganze Kulturen. Insellösungen und Lokalfürsten prägen die Praxis. Damit treffen starke Partner mit verschiedenen Zielen aufeinander.

Dem Laissez-faire der Praxis sind Strategien, Systeme und Strukturen entgegenzusetzen. In diesem Buch präsentieren Experten aus Forschung, Beratung und Praxis Erfahrungen und Lösungsansätze für mehr Erfolg im internationalen Geschäft.

Inhalt

- Grundlagen: Lokales vs. länderübergreifendes Vertriebsmanagement
- Umfeldfaktoren, Länder und Segmente: Wirksamer Umgang mit unterschiedlichen Märkten
- Vertriebsstrategie: Grundsätzliche strategische Optionen für den internationalen Vertrieb
- Organisation: Organisatorische Problemfelder im internationalen Vertrieb und Lösungsansätze
- Internes Schnittstellenmanagement: Beitrag gängiger Marketing- und Vertriebsinstrumente für den internationalen Vertriebs Erfolg
- Erfolgsfaktor Mensch: Führung, Motivation und Kontrolle im internationalen Vertrieb

Herausgeber

Prof. Dr. Lars Binckebanck lehrt Marketing und Internationales Management an der NORDAKADEMIE – Hochschule der Wirtschaft in Elmshorn.

Prof. Dr. Christian Belz ist Ordinarius für Betriebswirtschaftslehre an der Universität St. Gallen und Leiter des Instituts für Marketing.

Ja, ich bestelle

Exemplare

Herausgegeben von Lars Binckebanck und Christian Belz
Internationaler Vertrieb
978-3-8349-3161-0
EUR 89,95

Erhältlich im Buchhandel oder beim Verlag.
Innerhalb Deutschlands liefern wir versandkostenfrei.
Änderungen vorbehalten. Stand 04 | 12

Springer Gabler
Springer Fachmedien Wiesbaden GmbH
Abraham-Lincoln-Straße 46
65189 Wiesbaden, Germany
Geschäftsführer:
Dr. Ralf Birkelbach (Vors.), Armin Gross,
Albrecht F. Schirmacher
AG Wiesbaden HRB 9754

Fax +49 (0)6221/345-4229

Firmenadresse Privatadresse

Name | Vorname

Firma | Uni

Abteilung | Position

Branche | Anzahl der Mitarbeiter im Unternehmen

Straße (bitte kein Postfach)

PLZ | Ort

Datum | Unterschrift

C0002317

Wir geben Ihre Adresse nicht an Dritte zu Werbezwecken weiter.
Wenn Sie auch über unsere Verlagsprodukte nicht informiert werden möchten, senden Sie uns eine eMail mit Ihren Adressdaten an widerspruch.springerfachmedien-wiesbaden@springer.com