

Themenvorschau Sales Excellence Ausgabe 5.2023

TITELTHEMA

Sales Performance

Die Vertriebsleistungen des Verkaufs sind stark in den Mittelpunkt gerückt, seit die Digitalisierung neue Formen der Vertriebsarbeit erfordert. Im Titelbeitrag geht es unter anderem darum, welche Hebel wichtig sind, wie Vertriebsführungskräfte ihre Teams dabei unterstützen können und welche Strategien sie anwenden müssen, um gemeinsam mit ihnen in der neuen Vertriebswelt Kundenbeziehungen zum Vertriebs Erfolg zu führen. Dabei richtet sich der Blick auch darauf, wie Sales Teams ihre Performance durch Digitalisierung steigern können.

STRATEGIE & MANAGEMENT

Interview: Potenzialorientierte Vertriebssteuerung mittels CRM

Wie der Vertrieb mit CRM besser steuern, Potenziale aufdecken und Value Selling unterstützen kann

Datenmanagement - Der Wert von Daten

Der Wert sowie die Bewertung von Daten ist seit Jahren eines der Top-Themen für Unternehmen. Doch die große Mehrheit hat nach wie vor Schwierigkeiten dieses Potenzial auszuschöpfen, wie eine aktuelle Studie zeigt. Um hier als Gewinner hervorgehen zu können, wurden konkrete Handlungsempfehlungen für die Unternehmenspraxis entwickelt, die ein Neudenken des allgemeinen Datenbewertungsansatzes bedeuten.

CX im Kundenservice

Besonders in Krisen ist es wichtig, die richtigen Weichen für die Customer Experience und Employee Experience im Vertrieb zu stellen. Im Beitrag werden Omnichannel-Lösungen und Data-Intelligence-Tools betrachtet und die Frage beleuchtet, was eigentlich hinter den Schlagworten CX & Co. steckt und was es braucht, damit Unternehmen ihre Customer- und Employee Experience nachhaltig verbessern können.

Performancesteigerung - Produktmanagementtools zur Steigerung der Vertriebsperformance

Können Produktmanagement-Tools die Vertriebsperformance steigern? Betrachtet man den Produktmanagement Prozess und vergleicht diesen mit den Abläufen im Technischen Vertrieb, ergeben sich zahlreiche Schnittstellen. Sind diese durch Abgleich der Anforderungsprofile an Produktmanager und Vertriebspersonen belegbar? Und kann die Vertriebsperformance in Unternehmen gesteigert werden, wenn Produktmanagement Tools im Vertriebsprozess integriert werden? Diese und weitere Fragen werden im Beitrag mit Blick auf den Nutzen für den Vertrieb behandelt.

PRAXIS & PROZESSE

Salestech Teil II: Alles Chatbot oder was?

Chatbots werden immer häufiger als Mittel zur Verbesserung von Kundenservice und Vertrieb eingesetzt. In Zeiten des digitalen Wandels setzen Unternehmen vermehrt auf innovative Technologien, um ihre Geschäfte effizienter und kundenorientierter zu gestalten. Sie können nicht nur die Kundenzufriedenheit steigern, sondern auch den After-Sales-Support verbessern und sogar als Vertriebsassistenten dienen. Der Beitrag bietet einen Überblick über interessante Chatbot-Anwendungen.

WISSENSCHAFT & INNOVATION

Aktuelle Entwicklungslinien im digitalen Vertrieb

Die Herausgeber der zweiten Auflage des Springer-Buchs „Digitalisierung im Vertrieb“ greifen in diesem Beitrag aktuelle Buzzwords, wie etwa ChatGPT, Data-driven Selling und Corporate Digital Responsibility auf und ordnen sie kritisch und konzeptionell ein.

RECHTSTIPPS

Aktuelles Thema

Urteil + Kommentar

Termine

Anzeigenschluss: 26.04.2023

Druckunterlagenschluss: 03.05.2023

Erscheinungstermin: 17.05.2023

Ansprechpartner



Robert Horn

Verkaufsleitung

+49 (0) 611.7878 223

robert.horn(at)springernature.com