

Verkaufsmanagement

Zielgruppen:

- ▶ Akademiker und Studierende an deutschsprachigen Universitäten und Fachhochschulen
- ▶ Führungskräfte im Vertrieb, Top-Management, Unternehmensberater für Marketing/Vertrieb

Kurzportrait:

1. Auflage

Dieses Lehrbuch stellt die relevanten Erfolgsfaktoren und Entscheidungstatbestände für das Management des persönlichen Verkaufs systematisch und praxisorientiert dar. Lars Binckebanck führt in die Grundlagen ein, charakterisiert verschiedene Verkaufsformen und unterzieht Verkaufsmodelle aus der Literatur einer kritischen Würdigung. Er behandelt zunächst die Vertriebsstrategie (Kunden, Wettbewerbsvorteile sowie Beziehungs- und Kanalmanagement), die Konzeptionsebene (Ziele, Organisation und Systeme) und die Durchführungsebene (Personal, Prozesse und Kultur). Der Führungskraft im Verkauf kommt eine zentrale, integrative Rolle zu, welche separat beleuchtet wird. Darüber hinaus zeigt er, wie die Verkaufsergebnisse im Rahmen eines systematischen Controlling erfasst und analysiert werden. Das Buch schließt mit besonderen Herausforderungen (vor allem Digitalisierung und Globalisierung) des Verkaufsmanagements.

Autoren:

Prof. Dr. Lars Binckebanck ist Professor für International Management an der Hochschule Furtwangen und Lehrbeauftragter an der NORDAKADEMIE – Hochschule der Wirtschaft in Hamburg und Elmshorn.

Themen:

- ▶ Grundlagen
- ▶ Strategie
- ▶ Konzeption
- ▶ Implementierung
- ▶ Führung
- ▶ Controlling
- ▶ Institutionelle Besonderheiten
- ▶ Digitalisierung
- ▶ Globalisierung

Kontakt:

Melanie Breckenfelder
West Media GmbH
tel +49 (0) 211 / 72 54 53
Mobil +49 (0) 15 77 / 39 20 856
mb.westmedia@aol.com

Sandra Reisinger
Ad Management
tel +49 (0)611 / 78 78 – 174
sandra.reisinger@springernature.com

Daten:

Buchpreis:	ca. € 30,-	Umfang:	ca. 300 Seiten, Softcover
Druckauflage:	ca. 800 Exemplare	Springer Link usage**	> 6.000
Buchformat:*	168 x 240	Seitenformat:*	168 x 240
Satzspiegel:*	126 x 205	Anschnittformat:*	168 x 240 plus 4 mm

*) Breite x Höhe/ **) bei vergleichbaren Büchern



Termine:

19.10.2023
Anzeigenschluss

26.10.2023
Druckunterlagenchluss

vrs. Januar 2024
Erscheinungstermin

Ihre Anzeige erscheint
in der Printversion &
digital auf Springer
Link / Springer
Professional

Preisliste – Buch

Produkt- und Imageanzeigen im Buchblock / Innenteil / Kapitel:

Format	s/w	2c	3c	4c
1/1 Seite	€ 1.900,-	€ 2.250,-	€ 2.600,-	€ 2.950,-

Produkt- und Imageanzeigen im Sachwortverzeichnis / Index:

Format	s/w	2c	3c	4c
1/1 Seite	€ 1.600,-	€ 1.950,-	€ 2.300,-	€ 2.650,-

Vorzugsplatzierungen:

- ▶ **2. Umschlagseite** € 3.690,-
- ▶ **3. Umschlagseite** € 3.540,-

Online-Werbung:

- ▶ www.springerprofessional.de  **Preis auf Anfrage**
Das Wissensportal erreicht nachweislich Entscheider.
Via Online- und Newsletterwerbung ergänzen Sie optimal
Ihre crossmediale Präsenz.

Sonderwerbformen:

- ▶ **Ihr individuelles Sponsorenpaket** **Preis auf Anfrage**
(Buchexemplare in Verbindung mit Ihrer Anzeige
oder/und Ihrem Firmenlogo)
- ▶ **Firmenedition** des Buches in Ihrer CI (Exclusivedition) **Preis auf Anfrage**
Mindestauflage 300 Exemplare

Weitere optionale Medialeistungen auf Anfrage.

Zuschlag:

- ▶ **Anschnitt** € 160,-

Bei Anzeigenschaltung erhalten Sie kostenfrei ein Buch als Vollbeleg

Digitale Druckunterlagen

Datenübermittlung:

Per E-Mail bis max. 10 MB an: sandra.reisinger@springernature.com
Bitte liefern Sie druckfähige PDF/X3 -Dateien in der Größe des Anzeigenformats und legen Sie das
Dokument in der PDF Version 1.3 ohne Transparenzen an.

Zahlungsbedingungen

Zahlung innerhalb von 10 Tagen mit 2% Skonto, innerhalb von 30 Tagen nach Rechnungsdatum netto.
15% AE (Agenturprovision), die Tätigkeit als Agentur muss dem Verlag spätestens mit dem Auftrag durch
einen Handelsregister-Auszug nachgewiesen werden; gültig für Deutschland: Preise zzgl. gesetzlicher
MwSt.; Zahlungsfälligkeit: sofort nach Rechnungserhalt.

Bankverbindung:

Springer Fachmedien Wiesbaden GmbH
Deutsche Bank Berlin
BLZ: 100 700 00 | Account: 069700300
Swift/BIC: DEUTDEBB | IBAN: DE09 1007 0000 0069 7003 00

Geschäftsbedingungen:

Sie finden unsere AGB unter www.springerfachmedien-wiesbaden.de/media-sales/agb

126 15C

Springer Fachmedien Wiesbaden GmbH
Abraham-Lincoln-Straße 46
65189 Wiesbaden
springerfachmedien-wiesbaden.de