

Wettbewerbsfaktor Vertrieb bei Finanzdienstleistern

Ein ganzheitliches Konzept zur Sales Excellence

Zielgruppen:

- ▶ Fach- und Führungskräfte der Finanzwirtschaft
- ▶ Entscheider in Leasinggesellschaften
- ▶ Leasingunternehmer
- ▶ Wirtschaftsprüfer und -berater
- ▶ Studenten und Dozenten wirtschaftswissenschaftlicher Fachbereiche

Kurzportrait:

3. Auflage

Der Ausspruch „Der Wettbewerb wird im Vertrieb gewonnen“ ist weit mehr als nur eine leere Floskel und zeigt bereits die Wichtigkeit einer Exzellenz in allen für den Vertriebs-erfolg relevanten Organisations- und Funktionsbereichen. Dieses Buch richtet sich vor allem an Entscheider und Mitarbeiter im Vertrieb, die sich intensiv mit dem Gedanken der Vertriebssteuerung und des Vertriebsmanagements auseinandersetzen. Ziel des Buches ist es, einzelne Spotlights, unterstützt durch praktische Tipps und Umsetzungsbeispiele, aufzuzeigen. Hierdurch soll auch der Transfer auf das eigene Unternehmen maßgeblich erleichtert werden.

Autor:

Christian Glaser verantwortet als Chief Risk Officer einer großen hersteller und bankenunabhängigen Universal-Mobilen-Leasinggesellschaft, neben dem Aufsichtsrecht, insbesondere die Bereiche Risikomanagement und Vertriebscontrolling. Darüber hinaus ist er Autor zahlreicher leasingspezifischer Fachveröffentlichungen insbesondere im Bereich des Risikomanagements. Er ist Mitglied der Arbeitsgruppe „Strategie und Stresstests“ des Bundesverbandes Deutscher Leasing-Unternehmen e.V. (BDL) und darüber hinaus Dozent für das Thema Risikomanagement an der Dualen Hochschule (University of Cooperative Education) in Baden- Württemberg.

Themen:

- ▶ Lebenszyklus der Kundenbeziehung
- ▶ Kundenmanagement
- ▶ Vertriebsorganisation und -steuerung
- ▶ Personalpolitik
- ▶ Kennzahlenbasierte Vertriebssteuerung
- ▶ Vertriebsplanung und -strategie
- ▶ Social Media und Web 2.0

Kontakt:

Robert Horn

Verkauf
tel +49 (0)611 / 78 78 – 223
robert.horn@springernature.com

Katja Lickhardt

Disposition
tel +49 (0)611 / 78 78 – 391
katja.lickhardt@springernature.com

Daten:

Buchpreis:	ca. € 45,-	Umfang:	ca. 460 Seiten, Softcover
Druckauflage:	ca. 500 Exemplare	Springer Link usage	> 35.000 i.d. Voraufgabe
Buchformat:*	168 x 240	Seitenformat:*	168 x 240
Satzspiegel:*	126 x 202	Anschnittformat:*	168 x 240 plus 4 mm

*) Breite x Höhe



Termine:

22.04.2021

Anzeigenschluss

29.04.2021

Druckunterlagenchluss

vrs. Juli 2021

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	€ 2.350,-	€ 2.700,-	€ 3.050,-	€ 3.400,-

Produkt- und Imageanzeigen im Sachwortverzeichnis / Index:

Format	s/w	2c	3c	4c
1/1 Seite	€ 2.010,-	€ 2.360,-	€ 2.710,-	€ 3.060,-

Vorzugsplatzierungen:

▶ 2. Umschlagseite	€ 4.250,-
▶ 3. Umschlagseite	€ 3.910,-
▶ Im vorderen Vorsatz und im hinteren Vorsatz	€ 3.740,-

Online-Werbung:

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

Sonderwerbformen:

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

Weitere optionale Medialeistungen auf Anfrage.

Zuschlag:

▶ Anschnitt	€ 200,-
--------------------	---------

Bei Anzeigenschaltung erhalten Sie kostenfrei ein Buch als Vollbeleg.

Digitale Druckunterlagen:

Verbindungen

FTP: Zugangsdaten auf Anfrage.

Daten-Übertragung

Bitte benutzen Sie Winzip (.ZIP) zum Komprimieren der Daten.

E-Mail: katja.lickhardt@springernature.com (max. 10MB)

Zahlungsbedingungen:

2% Skonto bei Zahlung vor Erscheinen; 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 2

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