

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

Sandra Reisinger
Disposition
tel +49 (0)611 / 78 78 – 174
sandra.reisinger@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:

22.07.2021
Anzeigenschluss

29.07.2021
Druckunterlagenchluss

vrs. Oktober 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,-

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** € 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: sandra.reisinger@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 25C

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