



Springer Gabler

1.
Auflage

1. Aufl. 2020, XXII, 249 S.
77 Abb., 40 Abb. in Farbe.
Book + eBook.

Gedrucktes Buch

Hardcover

Hardcover + eBook

Hardcover

ISBN 978-3-658-29092-4

£ 32,99 | CHF 44,50 | 37,37 € |

39,24 € (A) | 39,99 € (D)

lieferbar

Rabattgruppe

Standard (0)

Produktkategorie

Fachbuch

Reihe

Edition Sales Excellence

Betriebswirtschaftslehre : Verkauf/Vertrieb

Thonet, Claudia

Der agile Vertrieb

Transformation in Sales und Service erfolgreich gestalten

- So gelingen Transformation und Kulturwandel in Sales und Service
- Bietet agile Prinzipien und maßgeschneiderte Frameworks zur Leistungssteigerung
- Mit Beispielen und Anleitungen für agile Führung und Teamentwicklung

Die Anforderungen an die Unternehmen ändern sich durch die Digitalisierung rasant. Der Kunde von heute möchte bequem, direkt, lösungsorientiert und kulant jederzeit auf allen Kommunikationskanälen betreut werden. Nur flexible, schnelle und innovative Sales- und Servicebereiche werden die wechselfreudigen Kunden halten und auch die jungen „Digital Natives“ an Bord bekommen. In diesem Buch geht es um praxistaugliche agile Arbeitsprinzipien und Methoden, mit deren Hilfe Sie Ihren Vertrieb als Brücke zum Kunden innovativer und beweglicher gestalten. Sie bekommen auf der Grundlage agiler Führungs- und Teamprinzipien passgenaue Strukturen und Frameworks zur Steigerung der Beweglichkeit von Vertriebsteams an die Hand. Wie setzen Sie agile Frameworks und Methoden wie zum Beispiel Kanban, Design Thinking, Shopfloor und OKRs in welchem Vertriebsbereich erfolgreich ein? Welche Voraussetzungen müssen dazu geschaffen werden? Die Basis der Veränderung bilden dabei das gemeinsame Verständnis und Mindset der Entscheider. Dazu bietet das Buch Denkmodelle und zahlreiche Handlungshinweise. Ein entscheidender Faktor ist die Stärkung der Selbstorganisation und Verantwortungsübernahme durch ein anderes Rollenverständnis der Führung. Darauf aufbauend werden praktikable agile Strukturen und Methoden beschrieben, um Sales- und Serviceteams in Richtung Transformations- und Innovationsfähigkeit zu entwickeln. Zielgruppe sind Geschäftsführer, Vertriebsleiter, Führungskräfte, Berater und Mitarbeiter aus den Bereichen Service und Vertrieb.

Bestellen Sie online unter springer.com/booksellers

Springer Nature Customer Service Center GmbH

Customer Service

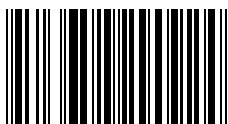
Tiergartenstrasse 15-17

69121 Heidelberg

Germany

T: +49 (0)6221 345-4301

row-booksellers@springernature.com



ISBN 978-3-658-29092-4 / BIC: KJS / SPRINGER NATURE: SC524000

€ (D) sind gebundene Ladenpreise in Deutschland und enthalten 7 % für Printprodukte bzw. 19 % MwSt. für elektronische Produkte. € (A) sind gebundene Ladenpreise in Österreich und enthalten 10 % für Printprodukte bzw. 20 % MwSt. für elektronische Produkte. Die mit * gekennzeichneten Preise sind unverbindliche Preisempfehlungen und enthalten die landesübliche MwSt. Preisänderungen und Irrtümer vorbehalten.

Part of **SPRINGER NATURE**