

[Online library] Strategisches und qualifiziertes Empfehlungsmanagement: Leitfaden für Verkäufer und Vertriebsführungs-kräfte in der Versicherungsbranche (German Edition)

Strategisches und qualifiziertes Empfehlungsmanagement: Leitfaden für Verkäufer und Vertriebsführungs-kräfte in der Versicherungsbranche (German Edition)

*Hans-Georg Schumacher, Dieter F. Kindermann
ePub | *DOC | audiobook | ebooks | Download PDF*



DOWNLOAD



+

READ ONLINE

#4615377 in eBooks 2013-05-23 2013-05-23 File Name: B00CY76E1G | File size: 38.Mb

Hans-Georg Schumacher, Dieter F. Kindermann : Strategisches und qualifiziertes Empfehlungsmanagement: Leitfaden für Verkäufer und Vertriebsführungs-kräfte in der Versicherungsbranche (German Edition) before purchasing it in order to gauge whether or not it would be worth my time, and all praised Strategisches und qualifiziertes Empfehlungsmanagement: Leitfaden für Verkäufer und

Vertriebsfuhrungskraefte in der Versicherungsbranche (German Edition):

Bei den heute gegebenen Veraenderungen, die auf den Verkauf wirken, hat die Politik durch die Neugestaltung des Sect; 7 OWG die Finger im Spiel gehabt. Viele Verkaufser beurteilen die Einschränkungen bei der Telefonakquise als schlimm. Ein sehr positiver Aspekt dieser neuen Verkaufssituation ist jedoch, dass sich der Arbeitsschwerpunkt zwangsläufig auf die Erarbeitung und Auswertung von Empfehlungen verlagert. Das Empfehlungsmanagement ist die Trumpfkarte, die entwickelt und eingesetzt werden muss. Ein erfolgskonzentriertes Empfehlungsmanagement ist ein geradezu ideales und auszig;erst wirksames Fuhrungsinstrument. Vertriebsfuhrungskraefte verfu;gen somit u;ber eine effektvolle Steuerungsmo;glichkeit. Die Autoren wollen deshalb Grundideen der Managementtheorien behandeln, um dadurch das Basiswissen zu verbreitern und zu vertiefen. Wer sich mit diesen Grundlagen beschau;ftigt, wird die Zusammenha;nge besser erkennen und verstehen. Fu;r eine Fuhrungskraft ist es ein Beitrag zur Erfolgssicherheit, wenn ein Konzept zur Fuhrungsstruktur mit entsprechenden Masz;nahmen (zum Beispiel Empfehlungsmanagement) entwickelt wird. Gleichzeitig wollen die Autoren ein Zielleitsystem aufzeigen, das den Erfolg bei der Neukundengewinnung aus erhaltenen Empfehlungen absichert. Diese Strategie wird von Verkaufsern bereits erfolgreich angewendet. Damit ist eine grosz;ge Konsensfla;che gegeben, die zu einer erfolgreichen, ausschou;pfbaren Plattform wird. ?

Aus den Rezensionen: " ... ein einzigartiges Modell zur Kundenakquise ... gibt es Tipps fu;r den Berufsalltag ... absolut überzeugend und praxistauglich. " (in: Wir AKTUELL, 2014, Heft 1) Pressestimmen: "Eine lohnenswerte Lektu;re bietet dieses kleine Handbuch zum Empfehlungsmarketing." Versicherungswirtschaft, 4-2013 "Neben den theoretischen Bausteinen [...] erhalten Interessierte Praxistipps zur richtigen Umsetzung in ihrem Berufsalltag." Finanzwelt, 4-2013 From the Back Cover Strategisches und qualifiziertes Empfehlungsmanagement Erfolgskonzentriertes Empfehlungsmanagement ist das Zauberwort fu;r jeden tu;chtigen Verkaufser. Fu;r Vertriebsfuhrungskraefte ist es auszig;erdem eine effektvolle Steuerungsmo;glichkeit. Hans-Georg Schumacher und Dieter F. Kindermann behandeln dazu in diesem Buch; die Grundideen der Managementtheorien, um dadurch das Basiswissen zu verbreitern und zu vertiefen. Sodann zeigen sie ein Zielleitsystem auf, das den Erfolg bei der Neukundengewinnung aus erhaltenen Empfehlungen absichert. Diese Strategie wird von Verkaufsern bereits erfolgreich angewendet. Der Inhalt Empfehlungsmanagement - anders und erfolgreich Strategie zur Erarbeitung von Empfehlungen Empfehlungsmanagement - Praxis fu;r die Fuhrungskraft Die Zielgruppe Verkaufser und Vertriebsfuhrungskraefte in der Versicherungsbranche Die Autoren Hans-Georg Schumacher ist Gru;nder der APM Europe Assurance Personnel Management. Als Trainer und Unternehmensberater ist er Verfasser zahlreicher Fachartikel und Buchautor. Dr. e. h. Dieter F. Kindermann lehrte als Gastdozent/Gastprofessor an verschiedenen nationalen/internationalen Hochschulen. Er verfasste diverse Fachbu;cher und Aufsatz;e und gilt als versierter Vertriebsfachmann. Derzeit ist er leitender Angestellter eines Versicherungskonzerns, Fachjournalist und gefragter Vortragsredner. About the Author Hans-Georg Schumacher ist Gru;nder der APM Europe Assurance Personnel Management. Als Trainer und Unternehmensberater ist er Verfasser zahlreicher Fachartikel und Buchautor. Dr. e. h. Dieter F. Kindermann ist seit vielen Jahren in der Wirtschaft ta;tig. Er studierte und lehrte im Bereich der Wirtschaftswissenschaften, war aktiv u. a. als Gastdozent/Gastprofessor an verschiedenen nationalen und internationalen Hochschulen/Universita;ten, so hielt er Vorlesungen zum Beispiel in Koblenz, Ulm, Almaty (Kasachstan), Tashkent (Usbekistan), Breslau (Polen), Harkov (Ukraine), Asuncion (Paraguay), verfasste diverse Fachbu;cher und Aufsatz;e und gilt als versierter Vertriebsfachmann.