

Kurzbeschreibung

Erfolgreiche Steuerung von Verkaufsmitarbeitern

Empirische Analyse am Beispiel der Finanz- und Versicherungs- dienstleistungsbranche

Dieses Buch befasst sich mit der Steuerung von Verkaufsmitarbeitern. Sowohl die Praxis als auch die Forschung zeigen ein nachhaltiges Interesse zu verstehen, inwiefern die Mitarbeitersteuerung den Erfolg einer Verkaufsorganisation erklären kann. Basierend auf einem ausführlichen Literatur- und Studienüberblick, wird in Abgrenzung zu bestehenden Arbeiten ein eigenes Erklärungsmodell entwickelt. Eine explizite Betrachtung der Einstellungen und der Verhaltensweisen von Verkaufsmitarbeitern verspricht neue Erkenntnisse in der Erklärung der Wirkungszusammenhänge zwischen Steuerung und Erfolg von Verkaufsorganisationen. Die empirische Überprüfung der Forschungshypothesen erfolgt im Versicherungs- und Finanzdienstleistungssektor. Einer ersten empirischen Erhebung zur Ausgestaltung eingesetzter Steuerungssysteme folgt eine zweite Datenerhebung in der sowohl die Führungskräfte als auch die Verkaufsmitarbeiter schriftlich befragt werden. Zu den drei zentralen Studienergebnissen zählen der bedeutende Einfluss einer klaren Zielvorgabe auf den Erfolg der Steuerung, die Wahrnehmungsverzerrung der Selbsteinschätzung und die mangelnde Erfolgswirkung adaptiver Verkaufstechniken.

Christian Oswald, Dipl.-Hdl. Studierte an der Friedrich-Alexander-Universität Erlangen-Nürnberg die Schwerpunkte Marketing, Logistik und Mitarbeiterentwicklung. Derzeit ist er als wissenschaftlicher Mitarbeiter und Doktorand am Lehrstuhl für Marketing tätig. Zudem ist er Gründer und Geschäftsführer der VEND consulting GmbH in Nürnberg.

- Verlag: VDM Verlag Dr. Müller
- ISBN: : 978-3-8364-2207-9
- Preis: 49,00 €

Hier können Sie das Buch direkt online bestellen.

Über die VEND consulting GmbH

Die VEND consulting GmbH bietet eine marktorientierte Unternehmensberatung, die aus einer prozessorientierten Perspektive Beratung nicht nur auf den Punkt bringt, sondern sie auch effizient umsetzt. Ziel der Beratung ist primär die Implementierung effektiver und zeitgleich effizienter Prozesse auf Basis derer nachhaltige Wettbewerbsvorteile generiert werden können.

Neben der Entwicklung marktgerichteter Strategien und Konzepte erfasst und restrukturiert die VEND consulting GmbH mit einem anpackenden Projektmanagement auch die dafür notwendigen innergerichteten Leistungsprozesse eines Unternehmens.

Die Marke VEND steht metaphorisch für innovative Techniken und Methoden in den Bereichen der strategischen Geschäftsfeldentwicklungen, der Kundenwirtschaft sowie des Prozess- und Projektmanagements.

Kontakt:

VEND consulting GmbH
Burgschmietstraße 2-4
90419 Nürnberg

Tel. +49 (0) 911 373 000 10
Fax +49 (0) 911 373 000 29

pr@vend-consulting.de
www.vend-consulting.de