

Buchtipps |

170 0

20

Limbeck. Vertriebsführung.

von Birgit Ahlers



Das Standardwerk für Sales Management!

Die Digitalisierung hat den Vertrieb revolutioniert. Wer seine Produkte und Dienstleistungen verkaufen möchte, muss sich heute mehr einfallen lassen als noch vor zehn Jahren. Vertriebler haben es mit einem neuen Kundentyp zu tun, der durch das Internet bestens informiert ist und genau weiß, was er will. Mehr noch: Er will mitgestalten. Lösungen von der Stange funktionieren nicht mehr.

Das wirkt sich auch auf die Vertriebsführung aus. Vertriebe stehen vor der Herausforderung, sich vollkommen neu aufzustellen. Das verlangt von Vertriebsleitern und Führungskräften nicht nur geballtes Wissen über die aktuellen Entwicklungen des Marktes und der Kundschaft, sondern auch die klare Fokussierung auf die Führungsarbeit. Denn nur wer die Bedingungen schafft, damit die Mitarbeiter jeden einzelnen Tag ihre besten Leistungen bringen können, macht seinen Vertrieb fit für die digitale Zukunft.

Martin Limbeck, einer der renommiertesten und reichweitenstärksten Verkaufsexperten, gibt Führungskräften mit seinem neuen Buch das umfassende Know-how und praktische Handwerkszeug an die Hand, das sie brauchen, um ihren Vertrieb fit für die Zukunft zu machen. Er wirft zunächst einen Blick auf die aktuellen Entwicklungen und zeigt, wie die Digitalisierung und New Work die Vertriebsarbeit verändern, bevor er gewohnt praxisnah und mit klaren Worten alle wesentlichen Bereiche der Vertriebsführung thematisiert: von der Selbstführung über die wichtigsten Führungsstile, das Recruiting und Onboarding neuer Mitarbeiter, das Teaming, die Zieldefinition und -kommunikation bis hin zur Mitarbeitermotivation und -förderung sowie zu den Themen Mitarbeiter- und Konfliktgespräche.

Der neue LIMBECK ist DAS umfassende und topaktuelle Kompendium für alle Vertriebsleiter und Führungskräfte, die am Puls der Zeit arbeiten und ihren Vertrieb und damit ihr Unternehmen zukunftsfähig machen wollen. Zusammen mit seinem Manager-Magazin Bestseller „Limbeck. Verkaufen.“ haben Sie damit alles, was Sie heute brauchen, um Ihren Vertrieb optimal aufzustellen und im digitalen Zeitalter erfolgreich zu verkaufen.

Der Autor

Martin Limbeck ist eine Ausnahmepersönlichkeit: Der Unternehmer ist nicht nur einer der erfolgreichsten Verkaufsexperten Europas, sondern auch Autor zahlreicher Bestseller sowie Gründer und geschäftsführender Gesellschafter der LIMBECK® GROUP. Mit seinen Spezialisten unterstützt er mittelständische Unternehmen und Konzerne dabei, ihre B2B-Vertriebsperformance zu steigern und maximale Sales Results zu erzielen. In seinen Vorträgen, Seminaren, Coachings und mit seiner ausgezeichneten Online-Academy für Blended Learning motiviert er jeden Einzelnen, seine PS auf die Straße zu bringen.



BIRGIT AHLERS



Chefredakteurin der Vertriebszeitung.de, Betriebswirtin, zuständig für Marketing und PR bei der SUXXEED Sales for your Success GmbH, Nürnberg. Langjährige Tätigkeit im Produktmanagement großer Konsumgüterhersteller. info@vertriebszeitung.de

WEITERE ARTIKEL

TOP ARTIKEL



Vertriebsführung im B2B-Vertrieb: Diese 7 Praxis-Tipps müssen Sie kennen!

1807 ARTIKELAUFRUFE



Was ist agiler Vertrieb: Sind Vertriebler in Zukunft Jäger oder Beute?

1804 ARTIKELAUFRUFE



Vertriebskennzahlen: Welche KPIs sind die wichtigsten?

1574 ARTIKELAUFRUFE



Vom Hunter zum Farmer – sieht so die Zukunft des Vertriebs aus?

1478 ARTIKELAUFRUFE



Verkäufer in der Doppelrolle als Hunter und Farmer: Wann macht das Sinn?

1241 ARTIKELAUFRUFE

NEWSLETTER

Blieben Sie mit unserem Newsletter informiert.

Pflichtfelder *

Anrede*

Bitte auswählen

Vorname*

Nachname*

Position*

Bitte auswählen

Email*

Die Informationen, die Sie uns zur Verfügung stellen, werden in Übereinstimmung mit unseren [Datenschutzbestimmungen](#) verwendet. Sie haben die Möglichkeit jederzeit Ihre Angaben zu widerrufen.

Ja, ich möchte den kostenlosen Newsletter der Vertriebszeitung mit Themen und Trends aus der Vertriebsbranche regelmäßig erhalten. *

Ja, ich stimme der Speicherung und Auswertung meiner Nutzerdaten zur Personalisierung des News-Services durch die SUXXEED Sales for your Success GmbH, dem Herausgeber der Vertriebszeitung.de, zu. *

ANMELDEN

BUCHTIPPS

Limbeck. Vertriebsführung.



Das Standardwerk für Sales Management! Die Digitalisierung hat den Vertrieb revolutioniert. Wer seine Produkte und Dienstleistungen verkaufen möchte, muss sich heute

mehr einfallen lassen als noch vor zehn Jahren. Vertriebler haben es mit einem neuen Kundentyp zu tun, der durch das Internet bestens informiert ist und genau ...
Weiterlesen...