

Inhaltsverzeichnis

Vorbemerkung	V
Inhaltsverzeichnis	VII
Vorwort	IX
Checklistenverzeichnis	XI
1 Marketingstrategie	
Beiträge zu einer praxisorientierten Marketingplanung	1
1.1 Marketingforschung mit kleinem Budget	1
1.2 Strategische Unternehmensplanung nach der Portfolio-Methode	8
1.3 Marketingplanung	22
1.4 Marketing-Konzept	28
1.5 Produkterfolgsrechnung	34
1.6 Preispolitik	37
2 Vertriebspraxis	
Maßnahmen zur systematischen Vertriebssteuerung	40
2.1 Produkt- und Kundenanalyse	40
2.2 Einteilung von Verkaufsbezirken, Vorgaben im Verkauf, Errechnung der Außendienst-Kapazität	44
2.3 Handelsvertreter oder Reisende?	50
2.4 Steuerung und Kontrolle des Außendienstes	55
2.5 Leistung, Motivation und Vergütung im Verkauf	62
2.6 Vertrieb als Profit-Center?	72
Literaturübersicht	79
Stichwortverzeichnis	81
	VII