



Instrumente erfolgreicher Vertriebssteuerung: Die Kundenergebnisrechnung als Bestandteil eines Anreiz- und Entlohnungssystems in der Vertriebssteuerung im B2B-Bereich (German Edition)

Nadine Mind

Download now

[Click here](#) if your download doesn't start automatically

Instrumente erfolgreicher Vertriebssteuerung: Die Kundenergebnisrechnung als Bestandteil eines Anreiz- und Entlohnungssystems in der Vertriebssteuerung im B2B-Bereich (German Edition)

Nadine Mind

Instrumente erfolgreicher Vertriebssteuerung: Die Kundenergebnisrechnung als Bestandteil eines Anreiz- und Entlohnungssystems in der Vertriebssteuerung im B2B-Bereich (German Edition) Nadine Mind

Masterarbeit aus dem Jahr 2009 im Fachbereich BWL - Controlling, Note: 1,7, Hochschule Koblenz, Veranstaltung: Controlling, 40 Quellen im Literaturverzeichnis, Sprache: Deutsch, Abstract: Der Vertrieb ist das maßgebliche und unverzichtbare Bindeglied zwischen Unternehmen und Kunden. In Zeiten sich zunehmend verschärfender Wettbewerbssituation haben Unternehmen erkannt, dass ein effizienter Vertrieb ein wesentliches Kriterium für ihren Erfolg darstellt.

In der Praxis dominiert häufig noch immer das umsatzorientierte Denken. Der Leistungsindikator „Umsatz“ bedeutet jedoch nicht zugleich auch Ertrag und liefert demnach kein getreues Bild über die Ertragsstruktur. Umsatzstarke Kunden sind demnach nicht zwingend auch ertragsstarke Kunden. Mit Hilfe der Kundenergebnisrechnung wird der Erfolgsbeitrag jedes Kunden für Unternehmen transparent. Die Kundenergebnisrechnung schafft damit die Basis für eine effiziente Vertriebssteuerung. Wie aber können die aus der Kundenergebnisrechnung gewonnenen Erkenntnisse zur Vertriebssteuerung im Unternehmen eingesetzt werden? Eine effiziente Steuerung des Vertriebs im Sinne der Unternehmensziele macht flexibel ausgestaltete, leistungsorientierte Anreiz- und Entlohnungssysteme erforderlich. Die Vertriebsmitarbeiter sollen zu ergebnisorientiertem Denken und Handeln motiviert werden, indem ihre Entlohnung an ihrem individuellen Beitrag zum Unternehmenserfolg ausgerichtet wird. Die traditionell umsatzorientierten Anreiz- und Entlohnungssysteme werden daher den unternehmerischen Anforderungen nicht mehr gerecht. Demzufolge hat in den vergangenen Jahren die Forderung nach leistungsorientierten Anreiz- und Entlohnungssystemen, die eine ergebnisorientierte Steuerung der Vertriebsmitarbeiter ermöglichen, stark zugenommen. Die Kundenergebnisrechnung als Basis für eine effiziente und ergebnisorientierte Vertriebssteuerung kann daher als Bestandteil leistungsorientierter Anreiz- und Entlohnungssysteme herangezogen werden.

Das Ziel der vorliegenden Arbeit ist es, eine differenzierte Betrachtung der Kundenergebnisrechnung und der vertrieblichen Anreiz- und Entlohnungssysteme vorzunehmen. Des Weiteren soll der Frage nachgegangen werden, wie die Kundenergebnisrechnung, insbesondere unter Berücksichtigung des B2B-Bereichs, auszugestaltet ist, um diese im Rahmen eines vertrieblichen Anreiz- und Entlohnungssystems zur Vertriebssteuerung anwenden zu können.

 [Download Instrumente erfolgreicher Vertriebssteuerung: Die ...pdf](#)

 [Read Online Instrumente erfolgreicher Vertriebssteuerung: Di ...pdf](#)

Download and Read Free Online Instrumente erfolgreicher Vertriebssteuerung: Die Kundenergebnisrechnung als Bestandteil eines Anreiz- und Entlohnungssystems in der Vertriebssteuerung im B2B-Bereich (German Edition) Nadine Mind

From reader reviews:

Shawn Hodgin:

Why don't make it to become your habit? Right now, try to prepare your time to do the important work, like looking for your favorite e-book and reading a e-book. Beside you can solve your problem; you can add your knowledge by the publication entitled Instrumente erfolgreicher Vertriebssteuerung: Die Kundenergebnisrechnung als Bestandteil eines Anreiz- und Entlohnungssystems in der Vertriebssteuerung im B2B-Bereich (German Edition). Try to make book Instrumente erfolgreicher Vertriebssteuerung: Die Kundenergebnisrechnung als Bestandteil eines Anreiz- und Entlohnungssystems in der Vertriebssteuerung im B2B-Bereich (German Edition) as your good friend. It means that it can being your friend when you sense alone and beside associated with course make you smarter than ever. Yeah, it is very fortunated in your case. The book makes you considerably more confidence because you can know every little thing by the book. So , let's make new experience along with knowledge with this book.

Henry Evans:

What do you consider book? It is just for students since they are still students or the item for all people in the world, what the best subject for that? Only you can be answered for that query above. Every person has diverse personality and hobby per other. Don't to be forced someone or something that they don't wish do that. You must know how great as well as important the book Instrumente erfolgreicher Vertriebssteuerung: Die Kundenergebnisrechnung als Bestandteil eines Anreiz- und Entlohnungssystems in der Vertriebssteuerung im B2B-Bereich (German Edition). All type of book is it possible to see on many solutions. You can look for the internet solutions or other social media.

William Kirby:

Spent a free time to be fun activity to do! A lot of people spent their free time with their family, or their particular friends. Usually they accomplishing activity like watching television, likely to beach, or picnic from the park. They actually doing ditto every week. Do you feel it? Do you wish to something different to fill your own free time/ holiday? May be reading a book could be option to fill your free of charge time/ holiday. The first thing you ask may be what kinds of book that you should read. If you want to try look for book, may be the guide untitled Instrumente erfolgreicher Vertriebssteuerung: Die Kundenergebnisrechnung als Bestandteil eines Anreiz- und Entlohnungssystems in der Vertriebssteuerung im B2B-Bereich (German Edition) can be good book to read. May be it may be best activity to you.

Genia Vanderford:

People live in this new time of lifestyle always aim to and must have the extra time or they will get great deal of stress from both lifestyle and work. So , when we ask do people have time, we will say absolutely yes. People is human not just a robot. Then we ask again, what kind of activity have you got when the spare time

coming to you actually of course your answer will probably unlimited right. Then do you ever try this one, reading books. It can be your alternative throughout spending your spare time, often the book you have read is Instrumente erfolgreicher Vertriebssteuerung: Die Kundenergebnisrechnung als Bestandteil eines Anreiz- und Entlohnungssystems in der Vertriebssteuerung im B2B-Bereich (German Edition).

Download and Read Online Instrumente erfolgreicher Vertriebssteuerung: Die Kundenergebnisrechnung als Bestandteil eines Anreiz- und Entlohnungssystems in der Vertriebssteuerung im B2B-Bereich (German Edition) Nadine Mind #EL24UIHAZJX

Read Instrumente erfolgreicher Vertriebssteuerung: Die Kundenergebnisrechnung als Bestandteil eines Anreiz- und Entlohnungssystems in der Vertriebssteuerung im B2B-Bereich (German Edition) by Nadine Mind for online ebook

Instrumente erfolgreicher Vertriebssteuerung: Die Kundenergebnisrechnung als Bestandteil eines Anreiz- und Entlohnungssystems in der Vertriebssteuerung im B2B-Bereich (German Edition) by Nadine Mind Free PDF d0wnl0ad, audio books, books to read, good books to read, cheap books, good books, online books, books online, book reviews epub, read books online, books to read online, online library, greatbooks to read, PDF best books to read, top books to read Instrumente erfolgreicher Vertriebssteuerung: Die Kundenergebnisrechnung als Bestandteil eines Anreiz- und Entlohnungssystems in der Vertriebssteuerung im B2B-Bereich (German Edition) by Nadine Mind books to read online.

Online Instrumente erfolgreicher Vertriebssteuerung: Die Kundenergebnisrechnung als Bestandteil eines Anreiz- und Entlohnungssystems in der Vertriebssteuerung im B2B-Bereich (German Edition) by Nadine Mind ebook PDF download

Instrumente erfolgreicher Vertriebssteuerung: Die Kundenergebnisrechnung als Bestandteil eines Anreiz- und Entlohnungssystems in der Vertriebssteuerung im B2B-Bereich (German Edition) by Nadine Mind Doc

Instrumente erfolgreicher Vertriebssteuerung: Die Kundenergebnisrechnung als Bestandteil eines Anreiz- und Entlohnungssystems in der Vertriebssteuerung im B2B-Bereich (German Edition) by Nadine Mind Mobipocket

Instrumente erfolgreicher Vertriebssteuerung: Die Kundenergebnisrechnung als Bestandteil eines Anreiz- und Entlohnungssystems in der Vertriebssteuerung im B2B-Bereich (German Edition) by Nadine Mind EPub