



## Buchtip: Vertriebscontrolling

### CRM-Wissen



Für nähere Informationen und die Bestellung eines Exemplars stehen wir Ihnen unter [marketing@ec4u.de](mailto:marketing@ec4u.de) gerne zur Verfügung.

ec4u expert consulting ag  
Zur Giesserei 19-27B  
76227 Karlsruhe  
Tel +49 (0) 721 46 476-100  
Fax +49 (0) 721 46 476-299  
[info@ec4u.de](mailto:info@ec4u.de)  
[www.ec4u.de](http://www.ec4u.de)



### Leitfaden für operatives und strategisches Vertriebscontrolling.

Das klassische Vertriebscontrolling liefert in erster Linie Vergangenheitsdaten zur Kontrolle des Vertriebs. Der schnelle Marktwandel macht es jedoch erforderlich, Trends und Risiken im Voraus einzuschätzen und die Vertriebsaktivitäten gezielt zu steuern. Die neueren Methoden des strategischen Controlling bieten hierbei wertvolle Unterstützung durch bessere Informationsausbeute. „Vertriebscontrolling“ liefert detaillierte Informationen zur effizienten Überwachung von Vertriebsaktivitäten. Neben Kennzahlenschemata und zahlreichen Praxisbeispielen bietet dieses Buch direkt anwendbare Regeln und Checklisten sowie drei Case Studies aus der Pharmaindustrie, der chemischen Industrie und der Telekommunikationsbranche.

Neu in der 3. Auflage: Ein neuer, praktisch erprobter Ansatz zum Gebietsmanagement sowie detaillierte Ansätze zum operativen Berichtswesen.

### AUS DEM INHALT

- Was leistet Vertriebscontrolling?
- Strategisches Vertriebscontrolling: Märkte einschätzen, Kunden analysieren, Wettbewerber beurteilen, Produkte positionieren
- Operatives Vertriebscontrolling: Vertriebs-, Produkt-, Kundenerfolgsrechnung
- Vertriebsprozesse und Vertriebswege
- Abweichungen und Frühwarnsysteme
- Case Studies: Personalberatung und Pharmaindustrie

### REZENSION

„Den an sich trockenen Stoff schildert der Autor erfreulicherweise in einem klar verständlichen Stil. Das Buch ist sehr systematisch aufgebaut und dient dem Leser als Überblickslektüre.“

Harvard Business Manager, 10/2006

### DER AUTOR

Dipl.-Kfm. Mario Pufahl, Partner/ Mitglied der ec4u, seit zehn Jahren anerkannter Experte für CRM, Trusted Advisor und Autor diverser Fachbücher.

### DIE ZIELGRUPPE

- Vorstände
- Geschäftsführer
- Führungskräfte Marketing
- Führungskräfte Vertrieb
- Führungskräfte Service

„Vertriebscontrolling: So steuern Sie Absatz, Umsatz und Gewinn“ von Mario A. Pufahl (Autor), gebundene Ausgabe, 256 Seiten, Verlag: Gabler, 3. Auflage/ überarb. & erw. Aufl. 2010, Sprache: Deutsch, ISBN-10: 3834922021, ISBN-13: 978-3834922021