
INHALTSVERZEICHNIS

1	Vertriebsarten	1
1.1	Direktvertrieb	2
1.2	Abteilungsvertrieb	5
1.3	Einzelvertrieb	6
1.4	Strukturvertrieb	8
2	Strukturvertrieb	15
2.1	Grundsätzliches	16
2.2	Provisionssysteme	20
2.3	Empfehlungsprinzip	48
3	Organisation	53
3.1	Der selbständige Handelsvertreter	54
3.2	Einrichtung eines Büros	62
3.3	Kommunikationsnetz im Abteilungsvertrieb	72
4	Methoden der Kontaktaufnahme	77
4.1	Branchenbezogene Telefonakquisition	78
4.2	Kontaktaufnahme aufgrund einer Empfehlung	83
4.3	Persönliche Kontaktaufnahme	85
4.4	Akquisition im vorhandenen Kundenkreis	88
4.5	Formblätter zur statistischen Erfassung	90
5	Motivation des Kunden	97
6	Argumentation und Gesprächsführung	101
7	Einwandbehandlung	113
8	Präsentationsmethoden	117

9	Beispiel einer Präsentation	121
10	Kundenverwaltung	131
11	Tourenplanung	147
12	Berichtswesen	157
	12.1 Terminverwaltung	159
	12.2 Zeitverteilung	161
	12.3 Auftragswahrscheinlichkeit	165
	12.4 Reisekostenabrechnung	180
13	Manöverkritik	185
	13.1 Erfassung der Daten	186
	13.2 Auswertung	190
14	Umsatzplanung	199
	Stichwortverzeichnis	205