

Inhaltsverzeichnis

1	Webshop-Excellence entscheidet, ob Einkäufer bleiben oder gehen	1
2	Mit Rebranding zum neuen Markenerfolg	3
3	Mehr Effizienz durch Teamarbeit und Technologien	9
4	Beim Prompting müssen Marketer noch aufholen	15
5	Mehr Flexibilität befähigt Marketing und Vertrieb	19
6	Wie der Vertrieb nachhaltige Kundenbeziehungen aufbaut	23
7	Martech-Chancen nutzen und Hürden überwinden	27
8	Wie KI Marketing und Vertrieb durchdringt	33
9	Mit R-Commerce Kundenbeziehungen neu denken	37
10	Top-Saleskräfte wollen gut belohnt werden	41
11	Sales Enablement erfordert permanente Anpassung	45
12	CRM ist in Unternehmen fest verankert	51
13	Ungenutzte Potenziale im Lead Management	55
14	Digitale Kundenportale als Vertriebsbooster	59
15	Potenzielle im Social Selling und Social Commerce nutzen	65
	Was Sie aus diesem <i>essential</i> mitnehmen können	71