

<b>1</b>	<b>Balanced Scorecard als Führungsinstrument im Vertrieb .....</b>	<b>1</b>
<b>2</b>	<b>Wie funktioniert eine Balanced Scorecard?.....</b>	<b>3</b>
<b>3</b>	<b>Die Entwicklung einer Balanced Scorecard für den Vertrieb .....</b>	<b>5</b>
3.1	Vertriebsstrategie und Vision festlegen.....	5
3.2	Entwicklungsbereiche definieren .....	8
3.3	Ziele je Entwicklungsbereich festlegen .....	11
3.4	Kennzahlen je Ziel festlegen .....	14
3.5	Zielvorgaben je Kennzahl sowie Maßnahmen festlegen.....	16
3.6	Ausbalancieren der Scorecard .....	18
<b>4</b>	<b>Anwendungsbeispiel: Vertriebs-Balanced Scorecard eines IT-Dienstleisters .....</b>	<b>21</b>
<b>5</b>	<b>Das Fazit: Nutzen und Grenzen der Vertriebs-Balanced Scorecard .....</b>	<b>33</b>
<b>Literatur .....</b>		<b>35</b>