dandelon.com
© 2008 AGI-Information Management Consultants
May be used for personal purposes only or by
libraries associated to dandelon.com network.

Michael Kleinaltenkamp
Wulff Plinke (Hrsg.)

Markt- und Produktmanagement

Die Instrumente des Technischen Vertriebs

Mit 164 Abbildungen

Springer

Inhaltsverzeichnis

Teil A **Gestaltung des Leistungsprogramms** 1

A.1 Grundlagen der Gestaltung des Leistungsprogramms
Michael Kleinaltenkamp · Frank Jacob 3

A.2 Das Management technologischer Innovationen
Rolf Weiber · Tobias Kollmann · Alexander Pohl 75

A.3 Industrielles Servicemanagement
Werner H. Engelhardt · Martin Reckenfelderbäumer 181

Teil B **Gestaltung der Distributionsleistung** 281

B.1 Auswahl von Vertriebswegen
Michael Kleinaltenkamp 283

B.2 Vertriebsmanagement
Sabine Fließ 327

Teil C **Gestaltung der Kommunikationsleistung** 441

C.1 Grundlagen der Gestaltung der Kommunkationsleistung
Olaf Plötner 443

C.2 Persönlicher Verkauf
Sabine Fließ 491

C.3 Messeplanung und -kontrolle
Sabine Fließ 563

Teil D **Gestaltung des Leistungsentgelts** 635

D.1 Preisgestaltung im Produktgeschäft
Wulff Plinke · Albrecht Söllner 637

Teil E **Vertragsgestaltung** 695

E.1 Vertragsgestaltung im Business-to-Business-Marketing
Bernd Günter 697

Stichwortverzeichnis 721