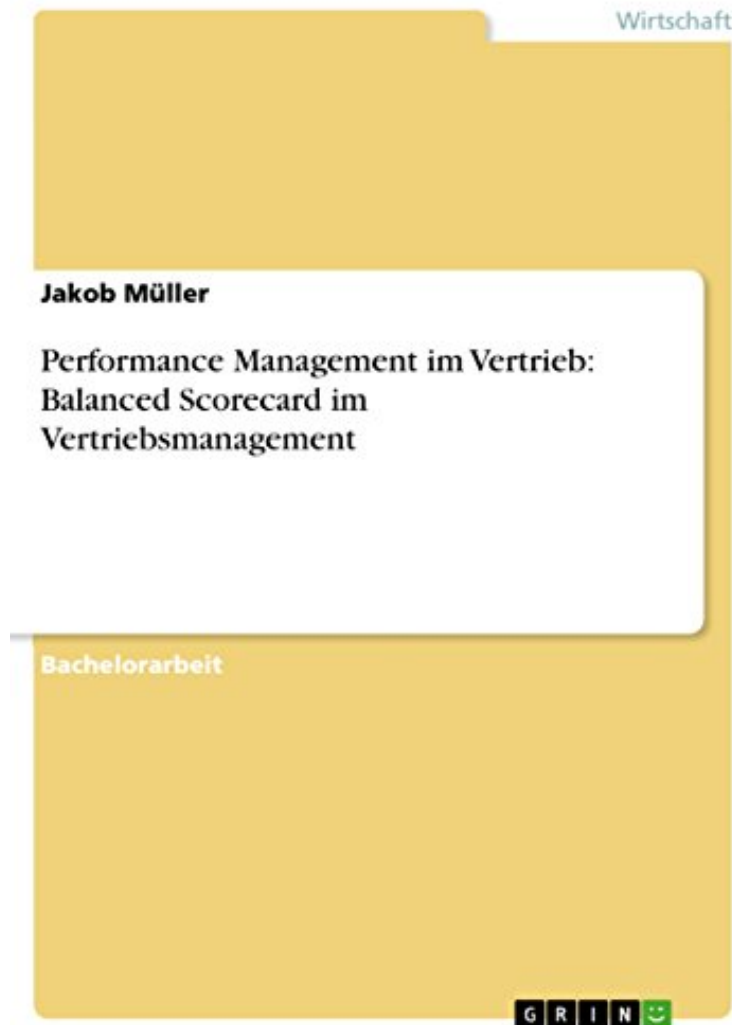


(Free pdf) Performance Management im Vertrieb: Balanced Scorecard im Vertriebsmanagement (German Edition)

## Performance Management im Vertrieb: Balanced Scorecard im Vertriebsmanagement (German Edition)

Jakob Müller

ePub | \*DOC | audiobook | ebooks | Download PDF



[Download](#)

[Read Online](#)

2012-09-06 2012-09-06 File Name: B00YEOEDCO | File size: 38.Mb

**Jakob Müller : Performance Management im Vertrieb: Balanced Scorecard im Vertriebsmanagement (German Edition)** before purchasing it in order to gauge whether or not it would be worth my time, and all praised Performance Management im Vertrieb: Balanced Scorecard im Vertriebsmanagement (German Edition):

Bachelorarbeit aus dem Jahr 2012 im Fachbereich BWL - Controlling, Note: 1, FH Krems (Unternehmensführung), Sprache: Deutsch, Abstract: Das Vertriebsmanagement ist heute verschauml;rften

Bedingungen im Marktumfeld, geprägt von zunehmendem Wettbewerbsdruck und stetig steigenden Anforderungen von Kunden, ausgesetzt. Um diesen Bedingungen langfristig gerecht zu werden bedarf es neben geeigneten Strategien vor allem der konsequenten Umsetzung der strategischen Ziele im Vertrieb. Diese Arbeit untersucht, wie das Erreichen strategischer Ziele im Vertrieb durch den Einsatz der Balanced Scorecard unterstützt werden kann und welche Potentiale bzw. Problembereiche dabei gegenüber rein finanzorientierten Steuerungsinstrumenten bestehen. Basierend auf Erkenntnissen aus der Diskussion von Fachliteratur werden die Funktion und Problembereiche des Vertriebsmanagements dargelegt, sowie das Performance Management und das Konzept der Balanced Scorecard vorgestellt. Anschließend wird durch die Zusammenführung der Erkenntnisse die Balanced Scorecard auf ihre Eignung als Instrument des Vertriebsmanagements zur Erreichung strategischer Ziele untersucht. Die Ergebnisse der Arbeit zeigen, dass der Einsatz der Balanced Scorecard im Vertrieb als vorteilhaft in Bezug auf das Realisieren strategischer Ziele zu bewerten ist. Entgegen rein finanzorientierten Kennzahlensystemen berücksichtigt die Balanced Scorecard auch qualitative Ziele und bewirkt dadurch eine gesamtheitliche Integration der Strategie in die Operative. Darüber hinaus ist die Balanced Scorecard besonders zur Kommunikation der Strategie geeignet und schafft als Grundlage leistungsbezogener Entlohnungssysteme ein höheres Strategiebewusstsein im Vertrieb. Mit der notwendigen Methodenkompetenz bei der Entwicklung der Balanced Scorecard, sowie dem potentiellen Mangel an Akzeptanz seitens der Mitarbeiter wurden zwei potentielle Problembereiche identifiziert.