

MICHAEL NAGEL, CHRISTIAN MIEKE

Marketing und Vertrieb bilden wichtige Funktionen in Unternehmen. Die Anstrengungen in diesen Bereichen wirken sich wesentlich auf die aktuelle und die künftige Ertrags- und Gewinnhöhe aus. Zum erfolgreichen Absatz von Produkten und Leistungen genügt es in der Regel nicht, über bloßes Verkaufsgeschick zu verfügen. Vielmehr sind unter anderem aussagefähige Marktanalysen, bedarfsgerechte Produkt-, Preis- und Vertriebswegeplanungen sowie konsistente Maßnahmenbündel der Verkaufsförderung gefragt.

Dieses Buch bietet Ihnen das nötige Grundwissen, um die beschriebenen Aufgaben zu meistern. Sie erhalten – gewissermaßen für die Jackentasche – ein kompaktes Nachschlagewerk, in dem zentrale und für die Praxis relevante Methoden kurz und knapp vorgestellt, ihre Zielsetzungen beschrieben, die Anwendungsmöglichkeiten verdeutlicht und die umsetzungsbezogenen Grenzen aufgezeigt werden.

# MARKETING UND VERTRIEB

DIE WICHTIGSTEN  
METHODEN

2. Auflage

MARKETING UND VERTRIEB 2. A.  
NAGEL/MIEKE

 **UVK** VERLAGSGESELLSCHAFT MBH

[www.uvk.de](http://www.uvk.de)

ISBN 978-3-86764-749-6  
  
9 783867 647496  
Auch als E-Book



 **UVK**