



text- und relations agentur

PRESSE-INFORMATION

im Auftrag der

BUHR & TEAM
Akademie für Führung und Vertrieb AG

Andreas Buhr stellt Praxis-Handbuch zur Vertriebsführung vor Geballtes Praxiswissen des Experten für Führung im Vertrieb auf 250 Seiten

Köln, 17.11.2014 – Andreas Buhr, der Experte für Führung im Vertrieb, hat schon einige Bestseller auf den Markt gebracht – zum Thema Vertrieb und zum Thema Führung. Mit seinem neuen Sachbuch liefert er jetzt die lang erwartete Publikation, die beide Kompetenzbereiche umfasst und seinem Expertenstatus auf ganzer Linie entspricht: In dem im ip-Verlag erschienenen Titel "Führung im Vertrieb. 7 Schritte zur einfachen Vertriebsführung" hat Andreas Buhr sein gesammeltes Praxiswissen aus gut 30 Jahren zusammengefasst. Gedacht als Grundlagenwerk und als Praxis-Handbuch für alle im Vertrieb Tätigen, die vor der Herausforderung stehen, die Vertriebsleitung in einem Unternehmen zu übernehmen und ihre Vertriebsteams mit effektiven Methoden zu entwickeln und voranzubringen. Oder für Unternehmer und Geschäftsführer, die den Vertrieb in ihrer Firma auf- und ausbauen wollen.

Auf das Wesentliche fokussiert: alle wichtigen Themen der Vertriebsführung

In leicht nachvollziehbaren Schritten führt Andreas Buhr den Leser durch die Aufgabengebiete, welche beim Aufbau und bei der Führung von Vertriebsteams eine wesentliche Rolle spielen – von der Rekrutierung neuer Vertriebsmitarbeiter über das Onboarding, dem Zusammenstellen gut funktionierender und damit erfolgreicher Vertriebsteams bis hin zur Lösung von Konflikten. Den Themen "Mitarbeitergespräche führen" sowie "Teamspirit und Motivation" räumt der Autor jeweils eigene Kapitel ein. Einen großen Part im Buch widmet er zudem dem im Vertrieb sehr wichtigem Thema "Führen mit Zielvereinbarungen". Dabei zeigt der Vertriebs- und Führungsexperte nicht nur, wie Vertriebsziele festgelegt werden, wie sie richtig formuliert und messbar gemacht werden. Er geht auch ausführlich darauf ein, wie Vertriebskennzahlen einfach genutzt und für die Zukunft wirksam und in bessere Ergebnisse umgesetzt werden

Für den sofortigen Einsatz in der Praxis

Absolute Praxisnähe und die Möglichkeit, das vermittelte Wissen schnell und leicht umsetzen, kennzeichnen das neue Werk von Andreas Buhr. Jedes Kapitel im Buch ist aufgebaut nach den Fragen, die den Vertriebsleiter in der Praxis bewegen: "Was ist in dieser Phase zu tun?", "Warum ist es zu tun?", "Wie genau ist es zu tun?". Zudem werden dem Leser Checklisten und Formulare für den sofortigen Einsatz an die Hand gegeben.

Erste Leserstimmen zum Buch:

„Führung im Vertrieb‘ ist klar, strukturiert und vor allem von einem echten Profi geschrieben. Mit diesem Buch schafft Andreas Buhr es, seine Erfahrung an Vertriebsleiter spürbar und sofort umsetzbar weiterzugeben.“ Thomas Timmermanns, BMW AG

„Andreas Buhr schafft es auf begeisternde und mitreißende Art, praxisnahe und anwendbare Inhalte so zu vermitteln, dass nachhaltige ‚Führung im Vertrieb‘ gelingt.“ H. Riecken, Peek & Cloppenburg KG, Bereichsleiter Verkauf, Mitglied der Geschäftsführung

„Von allen Optimierungsreserven im Vertrieb hat die Führung das größte Potenzial. Dazu liefert Andreas Buhr mit diesem Buch eine Steilvorlage!“ Prof. Dr. Dirk Zupancic, President, Professor of Industrial Marketing & Sales, German Graduate School of Management and Law

Über den Autor Andreas Buhr:

Andreas Buhr ist der Experte für Führung im Vertrieb. Der mehrfach ausgezeichnete Speaker und erfolgreiche Trainer, Dozent und Autor hat 25 Jahre Erfahrung als Unternehmer. Er ist Gründer und Vorstand der Buhr & Team Akademie für Führung und Vertrieb AG (vormals go! Akademie), in Düsseldorf. Sein Trainerteam ist auf Praxistrainings für Führung und Vertrieb spezialisiert. Andreas Buhr ist Expert-Member im Club 55, dem Europäischen Expertenteam für Marketing und Verkauf, und Mitglied der GSA German Speaker Association. Im September 2013 hat er die Präsidentschaft dieser internationalen professionellen Vereinigung deutschsprachiger Redner und Trainer, Referenten übernommen. Der Experte für Führung im Vertrieb ist zudem Dozent an mehreren Business Schools in Deutschland und in der Schweiz. www.andreas-buhr.com

Kontakt:

Buhr & Team Akademie für Führung und Vertrieb AG

Grafenberger Allee 115 – 117 . D-40237 Düsseldorf

Telefon: +49 (0) 211 - 9 66 66 45 . Telefax: +49 (0) 211 - 9 66 66 52

info@buhr-team.com

Ansprechpartner für die Presse:

text-ur text- und relations agentur Dr. Gierke - Schanzenstraße 23 . 51063 Köln

Tel: 0221 - 95 64 90 570, redaktion@text-ur.de, www.text-ur.de

Druckfähiges rechtefreies Bildmaterial steht für Sie zum Download bereit unter <http://www.text-ur.de/de/newsroom/kundendetail/buhr-team>

Bildvorschau:



Portrait Andreas Buhr



Abbildungen des Buches "Führung im Vertrieb"