

3. EDV im Verkauf

Egon Schmitz-Hübner; Klaus M. Eichhorn

3.2 Von der Liste zum Dialog: Was-Wäre-Wenn- und Alternativ-Rechnungen im Verkauf

1. **Moderne Dialog-Systeme als Voraussetzung, den Kunden „zahnendüggig“ überzeugend zu führen**
 - 1.1 Die Grenzen bestehender Informationssysteme
 - 1.2 Die Forderung des Verkaufs nach Zahlen, Daten und Fakten
 - 1.3 Merkmale leistungsfähiger Dialog-Systeme für die Analyse und die Planung
2. **Die Analyse als Vorstufe für die Durchführung von WWW- und Alternativ-Rechnungen**
 - 2.1 Bewährte Standardfunktionen aus der Praxis
 - 2.2 Beispiel für einen Analyseablauf in einem Dialog-System
3. **Die Durchführung von WWW- und Alternativ-Rechnungen**
 - 3.1 Überblick über die verschiedenen Einsatzgebiete
 - 3.2 Die Ertragssteuerung als zentrales Anwendungsgebiet von WWW-Betrachtungen
4. **Der Einsatz der Instrumente im Rahmen des Kundengesprächs**
 - 4.1 Die Erstellung von Alternativbetrachtungen als Vorbereitung für das Kundengespräch
 - 4.2 Die Unterlagen für das Kundengespräch
5. **Literaturverzeichnis**

Dr. Egon Schmitz-Hübner, Geschäftsführender Geschäftsbefehl bei IFA, Informationssysteme für Vertrieb und Marketing GmbH, Gladbeck
 Dipl. Betriebswirt Klaus M. Eichhorn, Organisationsberater bei IFA, Informationssysteme für Vertrieb und Marketing GmbH, Gladbeck

Ausschnitt

In diesem Beitrag

- ▶ Ist-Zustands-Darstellung
- ▶ Exakte Daten
- ▶ Dialog-Analyse
- ▶ Alternativberechnungen
- ▶ Konditionenberechnungen
- ▶ Brutto-Netto-Umsatz
- ▶ Worst case – best case
- ▶ Besuchsvorbereitung
- ▶ Kundengespräch