

# Vertriebsmanagement

Die Distributions- und Verkaufspolitik im Marketing

Von

Werner Pepels

2., erweiterte und komplett überarbeitete Auflage



Duncker & Humblot · Berlin

## **Inhaltsübersicht**

<b>Prolog: Die Zuordnung von Marketing und Vertrieb</b> .....	27
<b>1. Die Gestaltung des Absatzkanals</b> .....	29
<b>2. Der Direktabsatz</b> .....	81
<b>3. Der Indirektabsatz</b> .....	159
<b>4. Die kaufmännische Auftragsbearbeitung</b> .....	244
<b>5. Die technische Auftragsbearbeitung</b> .....	278
<b>6. Die Durchführung des Verkaufs</b> .....	331
<b>7. Die Planung und Kontrolle des Verkaufs</b> .....	415
<b>8. Der Handel als Mittler</b> .....	459
<b>9. Spezialaspekte des Vertriebs</b> .....	525
<b>Literaturverzeichnis</b> .....	582
<b>Sachwortverzeichnis</b> .....	590