
Fragen zum 3. Übungsblock „Absatzwirtschaft“

- 27.06.2006

- 28.06.2006

- 29.06.2006

Dipl.-Kffr. Verena Rath

17. Vertriebspolitik

Nennen Sie Entscheidungstatbestände der Vertriebspolitik.

18. Verkaufsformen im industriellen Vertrieb

Unterscheiden Sie verschiedene Verkaufsformen im industriellen Vertrieb und nennen Sie Beispiele.

19. Vertriebsleitung

Welche Aufgaben nimmt die Vertriebsleitung wahr?

20. Kundenmanagement und Außendienst

Nennen Sie die drei Aktivitätsbereiche des Kundenmanagements und erläutern Sie in diesem Zusammenhang die Aufgaben des Außendienstes.

21. Reisender vs. Handelsvertreter

Was versteht man unter einem Reisenden (R), was unter einem Handelsvertreter (HV)? Worin liegen die Unterschiede?

22. Reisender und Handelsvertreter im Vergleich

Welche Argumente sprechen für einen Handelsvertreter (HV), welche für einen Reisenden (R)? Gehen Sie dabei auch auf quantitative und qualitative Ansätze ein, um das Entscheidungsproblem „Handelsvertreter oder Reisender“ zu lösen.

23. Rechenaufgabe Handelsvertreter (HV) oder Reisender (R)

Fixum R = 140.000 Euro; Fixum HV = 20.000 Euro;

Provisionssatz R = 0,02; Provisionssatz HV = 0,08;

erwartete Umsatz = 1,5 Mio. Euro;

Ermitteln Sie, ob sich der Einsatz eines R gegenüber dem eines HV lohnt.

24. Reisender – Handelsvertreter – Kommissionär - Makler

Erklären Sie die Begriffe Reisender, Handelsvertreter, Kommissionär und Makler.

25. Key-Account-Management

Was versteht man unter dem Begriff „Key-Account-Management“?
Nennen Sie Aufgaben des Key-Account-Managers.