

# Sales und Vertriebsmanagement

## Dozent

Mag. Raimund Hütter



## Fragenkatalog zur Stoffreflexion

### *100 offene Prüfungsfragen ohne Antworten*

1. Was ist Vertriebsmanagement?
2. Was ist das oberste Ziel im Vertriebsmanagement?
3. Erklären Sie die Unterschiede zwischen logistischen und akquisitorischen Vertrieb?
4. Was sind die Aufgaben eines Vertriebsmanagers?
5. Worum geht es bei der Vertriebsstrategie?
6. Was ist ein Vertriebstrichter?
7. Was ist eine Vision?
8. Was ist das Leitbild einer Unternehmung?
9. Beschreiben Sie den Evolutionspfad des Vertriebs?
10. Nach welchen Vertriebswegen unterscheidet man nach Bruhn oder Weis?
11. Wann liegt ein indirekter Vertriebsweg vor?
12. Was sind Beispiele für den Direktvertrieb?
13. Was ist der Unterschied zwischen einem Handelsvertreter und einem Reisenden?
14. Was versteht man unter dem Begriff Barter-Clearing?

15. Was versteht man unter Couponing?
16. Nennen Sie die Vorteile des direkten und indirekten Vertriebs?
17. Erklären Sie den Unterschied zwischen Universal-, Selektiv- und Exklusivvertrieb?
18. Was wird unter Preispolitik verstanden?
19. Erklären Sie die Festpreisstrategie, Preiswettbewerbsstrategie und Preisabfolgestrategie?
20. Was ist Preisdifferenzierung?
21. Was wird unter skimming pricing verstanden?
22. Was ist mit Preisbündelung gemeint und was bestimmt die Preispositionierung?
23. Wofür steht der Begriff Cost-Based Pricing?
24. Welche Unterschiede gibt es zwischen Competitive-Based Pricing und Value-Based Pricing?
25. Wofür wird die Conjoint-Analyse verwendet?
26. Wie interpretieren Sie die Preiselastizität?
27. Wie kann man die Preistreppe verwenden?
28. Was wird unter dem Begriff Vertriebsorganisation verstanden und wonach erfolgt die Ausrichtung?
29. Was sind Vor- und Nachteile bei der Differenzierung nach Regionen?
30. Was sind Hunter & Farmer-Modelle und bei welcher Vertriebsorganisation kommen Sie vor?
31. Was ist bei der Umsetzung einer Vertriebsorganisation entscheidend?
32. Welche Schnittstellen Probleme kennen Sie zwischen dem Innen- und Außendienst und welche Möglichkeiten der Lösung kennen Sie?
33. Warum gibt es Schnittstellenprobleme zwischen Marketing und Vertrieb?
34. Was ist die Definition für strategische Vertriebsplanung?
35. Was versteht man unter strategischer und operativer Vertriebsplanung?
36. Wie lautet das Schema eines Vertriebsplanungs- und Kontrollprozesses nach Homburg?

37. Wie ist der Ablauf der Umsetzungsphase?
38. Was sind Inhalte bei der Vorgabe von Vertriebszielen im Top-down?
39. Was versteht man unter dezentraler Vertriebsplanung?
40. Erklären Sie im Planungsprozess die Konsolidierungsphase?
41. Was sind häufige Fehler der Planung?
42. Was wird unter Percentage of Sales-Methode und unter der Restwertmethode verstanden?
43. Wie ist der Ablauf bei der Ziel-Maßnahmen Methode?
44. Welche Gründe führen beim Soll-Ist Vergleich zu Abweichungen?
45. Was sind die drei Unterteilungskategorien bei den Kennzahlen?
46. Welche Motive für Vertriebseinsteiger kennen Sie?
47. Was sind Problemfelder des Personalmanagement im Vertrieb?
48. Welche Einflussfaktoren auf die Leistung eines Mitarbeiters kennen Sie?
49. Welche fünf Führungsinstrumente mit denen man Einfluss auf die Leistung eines Mitarbeiters nehmen kann, kennen Sie?
50. Was sind die drei Phasen der Personalauswahl und welche Instrumente dazu kennen Sie?
51. Was versteht Stock-Homburg unter Personalentwicklung?
52. Was sind die Ziele der Personalentwicklung aus Mitarbeitersicht?
53. Was versteht man unter Into the job, On the job, out of the job?
54. Was sind Kennzahlen mit denen man in der Personalentwicklung die Nachhaltigkeit der Maßnahmen messen kann?
55. Welche Führungsstile kennen Sie?
56. Wie heißen die drei Dimensionen des Führungsverhaltens?
57. Wie bauen Sie Defizite in der Leistungsorientierung ab?
58. Was sind Erfolgsfaktoren für die Arbeit mit Zielvereinbarungen?

59. Was sind Inhalte von Zielvereinbarungen?
60. Welche vier Bereiche der Balanced Scorecard kennen Sie?
61. Welche Erfolgsfaktoren bei der Gestaltung von leistungsorientierten Vergütungssystemen kennen Sie?
62. Was versteht man unter Vertriebskultur?
63. Was sind Instrumente zur Herbeiführung kultureller Veränderungen?
64. Was sind die Kernaufgaben der Vertriebssteuerung?
65. Was versteht man unter Vertriebssteuerung nach Funktionen und Aufgaben?
66. Welche Kennzahlen werden bei der Kundenplanung verwendet?
67. Wie heißen die Analyse-Instrumente der Kundenplanung?
68. Was versteht man unter ABC-Methode?
69. Welche drei Ansätze zur Planung der Vertriebsabteilung kennen Sie?
70. Woraus besteht ein Vertriebsplan?
71. Was sind mehrdimensionale Modelle der Kundenbewertung?
72. Was sagt das Pareto Prinzip aus?
73. Wie funktioniert eine Kundenerfolgsrechnung?
74. Was ist ein Customer Lifetime Value?
75. Was sind Scoring Modelle?
76. Was ist ein Kundenportfolio und welche Aussagen können damit getroffen werden?
77. Welche Vertriebskennzahlen kennen Sie und welche werden als „Mindestausstattung“ bezeichnet?
78. Was sind Vor- und Nachteile einheitlicher Zielsetzungen?
79. Welche Instrumente zur Motivation bei der Vergütung kennen Sie?
80. Was sind Themen bei Vertriebsmeetings?

81. Wie werden Kundendaten im Verkaufsprozess strukturiert?
82. Wie heißen die Phasen im Verkaufszyklus?
83. Welche Aktionsmittel kennen Sie in der Entscheidungs- oder Abschlussphase?
84. Was sind die drei Kernprozesse im Vertrieb?
85. Was versteht man unter Anfragemanagement?
86. Was bedeutet die Pull und Push-Strategie?
87. Was versteht man unter CRM?
88. Was versteht man im Rahmen des Beziehungsmanagement unter Traffic Control Sites?
89. Welche Typen von Internetseiten kennen Sie?
90. Was sind Destination Sites?
91. Was versteht man unter Virtual Communities?
92. Welche Punkte sind für die Kundenbindung ausschlaggebend?
93. Welche Leistungen bieten Kundenkarten?
94. Was sind Value-Added-Services?
95. Wie heißen die 10 goldenen Regeln der Behandlung von Beschwerden?
96. Welche Kennzahlen im Beschwerdemanagement kennen Sie?
97. Was heißt Key-Account-Management?
98. Erklären Sie Relationship Modelling?
99. Was versteht man unter Erhaltungsphase?
100. Was sind Aufgaben der Reaktivierungsphase?