

## Änderungen zur Voraufgabe

<b>Titel</b>	<b>Verkaufsplanung für Marketing- und Verkaufsverantwortliche</b>
--------------	---

<b>Auflage</b>	3., überarbeitete Auflage 2024
<b>Code</b>	XMK 028
<b>Artikelnummer</b>	18791
<b>Datum</b>	01.01.2024
<b>Zeitcode (Ausgabe)</b>	03U24

<b>Position</b>	<b>Beschreibung</b>
Allgemein	<p>Der neue Titel «Verkaufsplanung für Marketing- und Verkaufsverantwortliche» widerspiegelt den Aufbau des Lehrmittels – entspricht dem vollständigen Verkaufsplanungskonzept.</p> <p>Die Struktur sowie Inhalte wurden komplett überarbeitet und aktualisiert. Die praxisnahen Beispiele als Kapiteleinstieg, Methodenboxen, Checklisten und Minicases unterstützen den Lerntransfer für die Unterrichtsvorbereitung, im Selbststudium und in Prüfungssituationen.</p> <p>Die Themen Digitalisierung, Wertewandel, Organisationsformen und Nachhaltigkeit wurden in die einzelnen Kapitel integriert und mit Praxisbeispielen dokumentiert.</p> <p>Das Leporello «Verkaufsplanungskonzept» ist auf der 2. Umschlagseite befestigt und kann herausgenommen werden.</p>
Kapitel 8	Die Inhalte des Kapitels «Kontrollplanung im Verkauf» wurden hinsichtlich Verkaufszielinhalte und Kontrollmassnahmen erweitert.
Gestrichen Kapitel 11 + 12	«Gesetzliche Vorgaben im Verkauf» wurde weggelassen. Die beiden Kapitel wurden im Lehrmittel «Recht für Marketing- und Verkaufsverantwortliche» integriert.