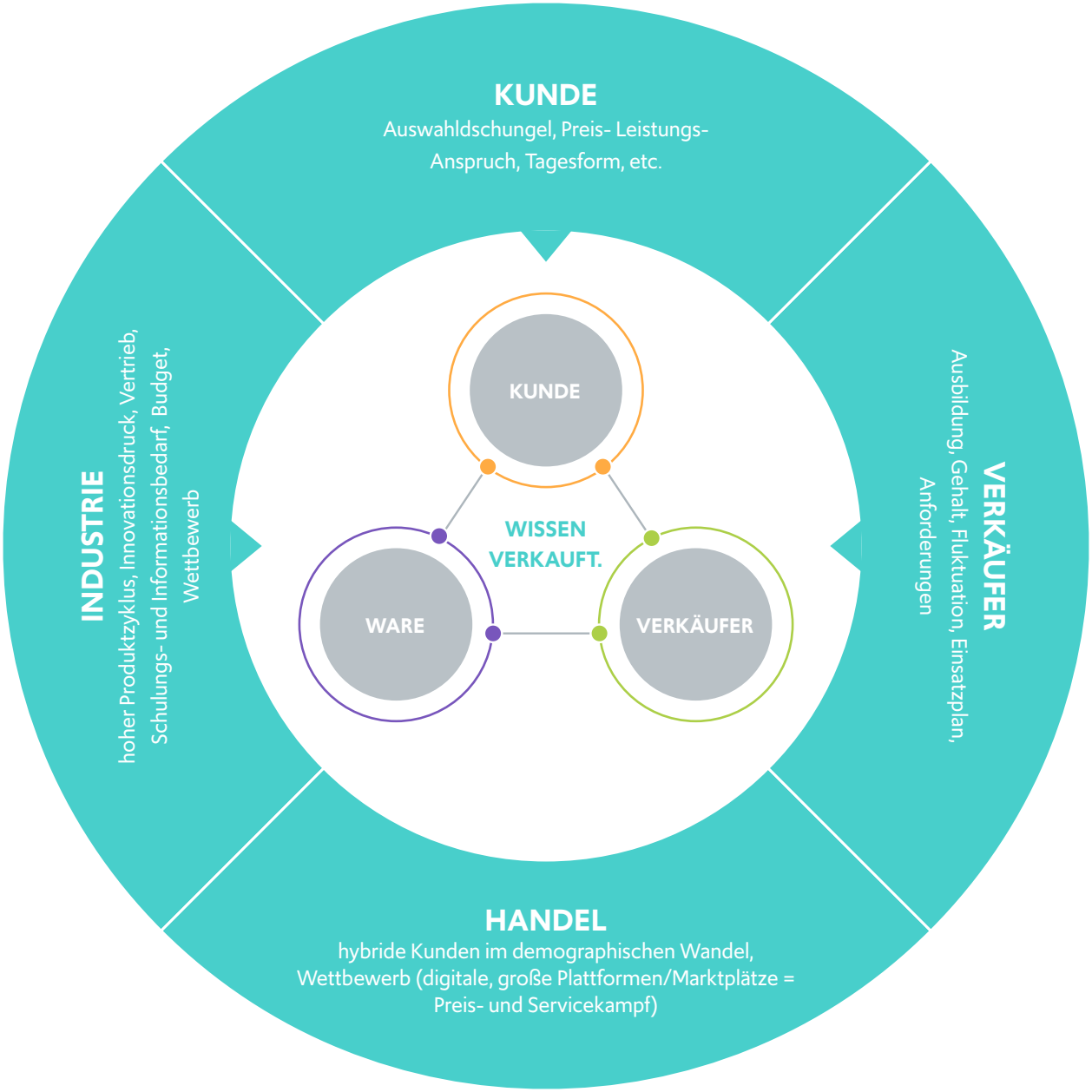
KUNDE
Auswahldschungel, Preis- Leistungs-Anspruch, Tagesform, etc.
VERKÄUFER
Ausbildung, Gehalt, Fluktuation, Einsatzplan, Anforderungen
HANDEL
hybride Kunden im demographischen Wandel, Wettbewerb (digitale, große Plattformen/Marktplätze = Preis- und Servicekampf)
INDUSTRIE
hoher Produktzyklus, Innovationsdruck, Vertrieb, Schulungs- und Informationsbedarf, Budget, Wettbewerb
KUNDE
WISSEN VERKAUFT.
WARE
VERKÄUFER