



Technischer Vertrieb: Eine praxisorientierte Einführung in das Business-to-Business-Marketing (VDI-Buch)



Download



Online Lesen

[Click here](#) if your download doesn't start automatically

Downloaden und kostenlos lesen Technischer Vertrieb: Eine praxisorientierte Einführung in das Business-to-Business-Marketing (VDI-Buch) Michael Kleinaltenkamp

284 Seiten

Kurzbeschreibung

Das Buch liefert eine praxisorientierte Einführung in das Gebiet des technischen Vertriebs bzw. Business-to-Business-Marketings. Die Autoren behandeln alle relevanten Themen des Fachs und stellen die wichtigsten Konzepte und Methoden vor. Ziel ist es, Praktikern und Studierenden mit ingenieurwissenschaftlichem oder einem anderen nicht-kaufmännischen Hintergrund einen schnellen Einstieg und zugleich umfassenden Überblick zu dem Thema zu ermöglichen. **Buchrückseite**

Das Buch liefert eine praxisorientierte Einführung in das Fach Technischer Vertrieb / Business-to-Business-Marketing. Es werden alle wichtigen Themen des Faches behandelt und die wichtigsten Konzepte und Methoden vorgestellt. Ziel ist es, Praktikern und Studierenden mit ingenieurwissenschaftlichem und anderem nicht-kaufmännischen Hintergrund einen schnellen Überblick in das Gebiet zu ermöglichen. **Über den Autor und weitere Mitwirkende**

Univ.-Professor Dr. **Michael Kleinaltenkamp** ist Inhaber der Professur für Business- und Dienstleistungsmarketing am Marketing-Department der Freien Universität Berlin. In dieser Funktion ist er Wissenschaftlicher Leiter des Studiengangs „Executive Master of Business-to-Business-Marketing“ (ehem. Weiterbildendes Studium Technischer Vertrieb) an der Freien Universität Berlin. Dr. **Samy Saab** ist als Projektreferent im Bereich Marketing Rail bei der DB Schenker Rail GmbH in Mainz tätig. Zuvor war er wissenschaftlicher Mitarbeiter und Studienbetreuer im Studiengang „Executive Master of Business-to-Business-Marketing“ (ehem. Weiterbildendes Studium Technischer Vertrieb) an der Freien Universität Berlin.

Download and Read Online Technischer Vertrieb: Eine praxisorientierte Einführung in das Business-to-Business-Marketing (VDI-Buch) Michael Kleinaltenkamp #J9BPEW2HLCU

Lesen Sie Technischer Vertrieb: Eine praxisorientierte Einführung in das Business-to-Business-Marketing (VDI-Buch) von Michael Kleinaltenkamp für online ebook Technischer Vertrieb: Eine praxisorientierte Einführung in das Business-to-Business-Marketing (VDI-Buch) von Michael Kleinaltenkamp Kostenlose PDF d0wnl0ad, Hörbücher, Bücher zu lesen, gute Bücher zu lesen, billige Bücher, gute Bücher, Online-Bücher, Bücher online, Buchbesprechungen epub, Bücher lesen online, Bücher online zu lesen, Online-Bibliothek, greatbooks zu lesen, PDF Beste Bücher zu lesen, Top-Bücher zu lesen Technischer Vertrieb: Eine praxisorientierte Einführung in das Business-to-Business-Marketing (VDI-Buch) von Michael Kleinaltenkamp Bücher online zu lesen. Online Technischer Vertrieb: Eine praxisorientierte Einführung in das Business-to-Business-Marketing (VDI-Buch) von Michael Kleinaltenkamp ebook PDF herunterladen Technischer Vertrieb: Eine praxisorientierte Einführung in das Business-to-Business-Marketing (VDI-Buch) von Michael Kleinaltenkamp Doc Technischer Vertrieb: Eine praxisorientierte Einführung in das Business-to-Business-Marketing (VDI-Buch) von Michael Kleinaltenkamp Mobipocket Technischer Vertrieb: Eine praxisorientierte Einführung in das Business-to-Business-Marketing (VDI-Buch) von Michael Kleinaltenkamp EPub