



Professionelles Sales & Service Management: Vorsprung durch konsequente Kundenorientierung



Download



Online Lesen

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

Professionelles Sales & Service Management: Vorsprung durch konsequente Kundenorientierung

Gabler Verlag

Professionelles Sales & Service Management: Vorsprung durch konsequente Kundenorientierung

Gabler Verlag



[**Download** Professionelles Sales & Service Management: Vorspr ...pdf](#)



[**Online lesen** Professionelles Sales & Service Management: Vors ...pdf](#)

Downloaden und kostenlos lesen Professionelles Sales & Service Management: Vorsprung durch konsequente Kundenorientierung Gabler Verlag

548 Seiten

Werbetext

Mit Service Excellence zum Erfolg Kurzbeschreibung

Renommierte Autoren stellen Strategien, Chancen und Risiken, Instrumente sowie Geschäftsmodelle aus den Bereichen Sales & Service Management beispielhaft dar. Branchenübergreifende Betrachtungen verdeutlichen, dass das Management, das Marketing, die Promotion und die Messung der Performance im Sales- und Service-Bereich zentral für den Unternehmenserfolg ist. In der 2. Auflage von "Sales&Service" werden zusätzlich die aktuellen Themen des Service-Controllings, der Markenführung im Dienstleistungsbereich und das Thema Luxusmanagement diskutiert.

Buchrückseite

Ein effektives und effizientes Sales & Service Management gewinnt in wirtschaftlich immer engeren Märkten an Bedeutung. Vor diesem Hintergrund zeigen renommierte Führungskräfte und Wissenschaftler die Entwicklung von Service-Strategien, die Schaffung einer Service-Mentalität über alle Hierarchie-Ebenen und in allen Funktionsbereichen, die Optimierung des POS, die Ausgestaltung von Flagshipstore-Konzepten und die Konzeption von wertschöpfungsübergreifenden Service-Netzwerken auf.

Neu in der 2. Auflage

Die aktuellen Themen des Service Controlling, der Markenführung im Dienstleistungsbereich und das Thema Luxusmanagement werden diskutiert.

Der Inhalt

Marken-Management und Marketing-Management

Sales Management

Service Management

Controlling und IT-Management

Personalmanagement.

Die Zielgruppe

Führungskräfte aus dem Sales & Service-Bereich; Dozenten und Studenten der Betriebswirtschaftslehre mit den Schwerpunkten Marketing und Vertrieb.

Die Herausgeber

Prof. Dr. Frank Keuper ist Inhaber des Lehrstuhls für Betriebswirtschaftslehre, insbesondere Konvergenz- und Medienmanagement an der School of Management and Innovation der Steinbeis-Hochschule Berlin und Herausgeber der betriebswirtschaftlichen Fachzeitschrift Business + Innovation – Steinbeis Executive Magazin. Weiterhin ist er Direktor und Akademischer Leiter des Sales & Service Research Center (Kooperationspartner Telekom Shop Vertriebsgesellschaft mbH) und der Business School T-Vertrieb (Kooperationspartner Telekom Deutschland GmbH).

Bernhard Hogenschurz ist Geschäftsleiter HR bei der Telekom Deutschland GmbH, Bereich Geschäftskunden.

Download and Read Online Professionelles Sales & Service Management: Vorsprung durch konsequente Kundenorientierung Gabler Verlag #BWHOEP6F7GC

Lesen Sie Professionelles Sales & Service Management: Vorsprung durch konsequente Kundenorientierung von Gabler Verlag für online ebook Professionelles Sales & Service Management: Vorsprung durch konsequente Kundenorientierung von Gabler Verlag 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 Professionelles Sales & Service Management: Vorsprung durch konsequente Kundenorientierung von Gabler Verlag Bücher online zu lesen. Online Professionelles Sales & Service Management: Vorsprung durch konsequente Kundenorientierung von Gabler Verlag ebook PDF herunterladen Professionelles Sales & Service Management: Vorsprung durch konsequente Kundenorientierung von Gabler Verlag Doc Professionelles Sales & Service Management: Vorsprung durch konsequente Kundenorientierung von Gabler Verlag Mobipocket Professionelles Sales & Service Management: Vorsprung durch konsequente Kundenorientierung von Gabler Verlag EPub