

Gerstbach

Die 7 Ausreden der Unternehmen

Kunden wirklich verstehen und erfolgreich bleiben

Kunden im Mittelpunkt Kunden sind das Herzstück eines jeden Unternehmens. Um erfolgreich zu sein, muss man die Kundenbedürfnisse kennen und ständig mit den Kunden kommunizieren. Das weiß zwar eigentlich jeder – und doch tun sich viele schwer, das auch umzusetzen. In diesem Buch schildert Ingrid Gerstbach aus ihrer Beratungspraxis, welche sieben Ausreden Unternehmen am häufigsten vorschieben, um den Kunden nicht in den Mittelpunkt zu stellen. Nach einer Problemanalyse liefert sie jeweils konkrete Tipps und Strategien auf Basis von Design Thinking, die dabei helfen, Kunden besser zu verstehen und auf ihre Bedürfnisse einzugehen. Die Fallstudien und Erfolgsgeschichten im Buch zeigen, dass die Kundenbedürfnisse der Schlüssel zum Erfolg sind!



38,00 €

35,51 € (zzgl. MwSt.)

sofort versandfertig, Lieferzeit: 1-3
Werktage

Artikelnummer: 9783593518602

Medium: Buch

ISBN: 978-3-593-51860-2

Verlag: Campus Verlag GmbH

Erscheinungstermin: 10.04.2024

Sprache(n): Deutsch

Auflage: 1. Auflage 2024

Produktform: Gebunden

Gewicht: 476 g

Seiten: 287

Format (B x H): 142 x 217 mm

