

Wagner

Kundenorientierung

Der Königsweg zum Unternehmenserfolg

Die gelungene Verbindung von strikter Praxisorientierung und gründlicher gedanklicher Untermauerung zeichnet dieses Buch aus. Es beruht auf marktwirtschaftlichen Denkansätzen. Die Konsequenzen für kundenorientierte Strategien und ihre Umsetzung in das operative Tagesgeschäft werden aufgezeigt. Zahlreiche Beispiele aus der Praxis illustrieren die zentralen Themen: das Konzept des Gesamtproduktes als wesentliches Element im Wandel von der Angebotsorientierung zur Kundenorientierung, die Fokussierung unternehmerischen Handelns auf den externen Kunden, die Praxis der internen Kundenorientierung sowie 'mein Kunde ist der nächste Prozess'.



20,00 €

18,69 € (zzgl. MwSt.)

Lieferfrist: bis zu 10 Tage

Artikelnummer: 9783816924258

Medium: Buch

ISBN: 978-3-8169-2425-8

Verlag: Expert-Verlag GmbH

Erscheinungstermin: 31.10.2004

Sprache(n): Deutsch

Auflage: 3. Auflage 2004

Serie: Praxiswissen Wirtschaft

Produktform: Kartoniert

Gewicht: 152 g

Seiten: 84

Format (B x H): 147 x 209 mm

