

Management von Kundenfeedback

Integrative Konzeption und empirische Transaktionsanalyse der Erfolgswirksamkeit

Ladenpreis: 87,37EUR

ISBN: 978-3-8244-7986-3

Auflage: 2003

Verlag: Deutscher Universitätsverlag

Erscheinungsdatum: 26.11.2003

Autoren: Angerer Thomas

Reihe: Forschungsberichte aus der Grazer Management Werkstatt

WEITERE INFORMATIONEN UND BESTELLUNG

<https://shop.lexisnexis.at/management-von-kundenfeedback-9783824479863.html>

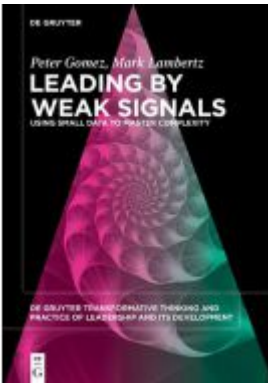
Details

Die Kundenorientierung spielt für Unternehmen eine wichtige Rolle. In diesem Zusammenhang ist der Umgang mit Kundenfeedback von großer Relevanz. Um in einem immer komplexeren und weniger planbaren Unternehmensumfeld das Management von Kundenfeedback erfolgswirksam gestalten zu können, sollte man bei den Ursachen der komplexitätstreibenden Prozesse ansetzen und das Kundenfeedback-Management entsprechend ausrichten.

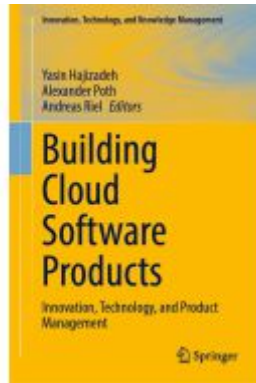
Thomas Angerer untersucht die Brauchbarkeit klassischer Konzepte zum Management von Kundenfeedback und entwickelt einen neuen, interdisziplinären Ansatz zum Kundenfeedback-Management für komplexe Umweltsituationen. Dabei legt er besonderen Wert auf Muster in der Kunden-Unternehmens-Beziehung auf der nonverbal-ausdruckspsychologischen Ebene. In einer aufwändigen Studie analysiert der Autor Beziehungsmuster im Rahmen realer Verkaufsgespräche im Automobilhandel im Hinblick auf ihre Erfolgswirksamkeit. Anschließend werden Implikationen für die Gestaltung und Führung von Verkaufsgesprächen und zur Personalentwicklung und -auswahl aufgezeigt.

Ausgezeichnet mit dem Alpen-Adria-Wissenschaftspreis 2003.

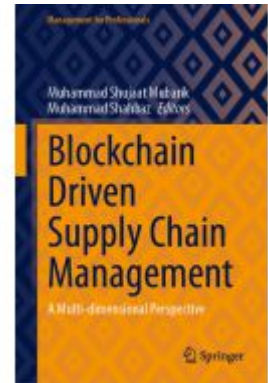
Wir haben andere Produkte gefunden, die Ihnen gefallen könnten!



Leading by Weak Signals
Ladenpreis: 25,95EUR



Building Cloud Software Products
Ladenpreis: 93,49EUR



Blockchain Driven Supply Chain Management
Ladenpreis: 93,49EUR



Content Marketing mit KI – Auf den Punkt
Ladenpreis: 25,60EUR



Patentmanagement
Ladenpreis: 82,23EUR



Lehrbuch für Datenschutzbeauftragte
Ladenpreis: 54,40EUR

