

Kundenliebe

Von der Kraft der Weiterempfehlung durch zufriedene Kunden

Ladenpreis: 22,70EUR

ISBN: 978-3-9625115-5-5

Herausgeber: Abolhassan Dr. Ferri

Auflage: 1. Auflage

Verlag: Fazit Communication GmbH Frankfurter Allgemeine Buch

Erscheinungsdatum: 22.02.2023

WEITERE INFORMATIONEN UND BESTELLUNG

<https://shop.lexisnexus.at/kundenliebe-9783962511555.html>



Details

Kundenorientierung mit Herz

Kundenzufriedenheit ist eine bedeutende Währung für den Erfolg eines Unternehmens. Kaum ein anderes Unternehmen hat im Bereich Kundenorientierung so viel Erfahrung wie die Telekom. Etwa 300 Millionen Kundinnen und Kunden in Europa und den USA werden durch das Unternehmen täglich miteinander verbunden – und beraten. Individuell und bedarfsgerecht sorgt der Sales- und Servicebereich der Telekom für wachsende Kundenzufriedenheit und stärkt damit das Vertrauen ins Unternehmen. Doch wie gewinnt man das Herz seiner Kunden? Wie macht man sie zu Fans? Und wie sorgt man für eine dauerhafte Kundenbindung?

Kunden zu Fans machen

Mit seinem neuen Buch „Kundenliebe“ gibt Dr. Ferri Abolhassan, Geschäftsführer Sales und Service der Telekom, mögliche Antworten darauf. In Artikeln und Interviews teilen zudem Experten und Topmanager aus unterschiedlichen Branchen und Bereichen ihre Erfahrung und ihr Wissen über den erfolgreichen Aufbau von langfristigen Kundenbeziehungen.

Denn zufriedene Kunden stärken nicht nur die Reputation des Unternehmens, sie unterstützen auch die erfolgreiche Kundengewinnung durch ihre Weiterempfehlung. Um Kunden zu Fans zu machen, spielen die Motivation und Haltung der Mitarbeiter, das Schaffen von Omnichannel-Einkaufserlebnissen sowie der Einsatz neuer Technologien wichtige Rollen.

Nur so werden Unternehmen den Bedürfnissen ihrer Kunden auf begeisternde Art und Weise gerecht. Alle Preise inkl. MwSt. zzgl. Versand. Bei Bestellung im LexisNexis Onlineshop kostenloser Versand innerhalb Österreichs.

„Kundenliebe“ unterstreicht die Bedeutung einer durchgängigen Kundenorientierung an allen Touchpoints weit über den Vertrieb und Kundenservice hinaus und präsentiert innovative Ansätze und Trends im Bereich Sales und Service. Das Wirtschaftsbuch zeigt, wie wichtig es ist, die Bedürfnisse der Kunden permanent im Fokus zu haben. Denn nichts ist wertvoller als ein Kunde, der sich einer Marke loyal verbunden fühlt und diese aus tiefster Überzeugung heraus Freunden und Bekannten weiterempfiehlt.

Wir haben andere Produkte gefunden, die Ihnen gefallen könnten!



Retail Space Analytics
Ladenpreis: 175,99EUR



Selektion der B2B-Absatzkanäle für
erklärungsbedürftige technische Produkte
in der deutschen Metall- und
Elektroindustrie
Ladenpreis: 77,09EUR



Wer wagt, gewinnt
Ladenpreis: 19,97EUR



30 Minuten Storytelling im Verkauf
Ladenpreis: 11,30EUR



Praxisleitfaden Franchising
Ladenpreis: 61,67EUR



Business in Africa in the Era of Digital
Technology
Ladenpreis: 186,99EUR



Game Changer
Ladenpreis: 35,90EUR



Die Smarte Marketing-Mix-Werkstatt
Ladenpreis: 66,81EUR



Unternehmensgeschichte kommunizieren
Ladenpreis: 15,41EUR



Macht und Digitalisierung innerhalb der
Supply Chain
Ladenpreis: 71,95EUR