

Key Account Management, kompakt

Effiziente Entwicklung von Großkunden, Kundenzufriedenheit und Kundenwert aktiv managen

Ladenpreis: 13,35EUR

ISBN: 978-3-658-42921-8

Auflage: 1. Aufl. 2023

Verlag: Springer Fachmedien Wiesbaden GmbH, Springer Vieweg

Erscheinungsdatum: 05.12.2023

Autoren: Capone Roberto

WEITERE INFORMATIONEN UND BESTELLUNG

<https://shop.lexisnexis.at/key-account-management-kompakt-9783658429218.html>

Details

Das Buch zeigt, wie Kundenzufriedenheit zu Kundenbindung und zu einer Optimierung des Kundenwertes führt. Bestandskunden, insbesondere Groß- und Schlüsselkunden zu halten, zu begeistern und die Bedürfnisse im Buying Center zu befriedigen, ist eine wichtige Aufgabe für MitarbeiterInnen im Vertrieb und Key Account Management. Zufriedenheitsmessung ist ein zentrales Werkzeug für die nachhaltige Kundenentwicklung.

Wir haben andere Produkte gefunden, die Ihnen gefallen könnten!



Was denkt der Ball?
Ladenpreis: 20,60EUR



Microfinance to Combat Global Recession and Social Exclusion
Ladenpreis: 175,99EUR



Ökonomie der Fürsorge
Ladenpreis: 28,80EUR



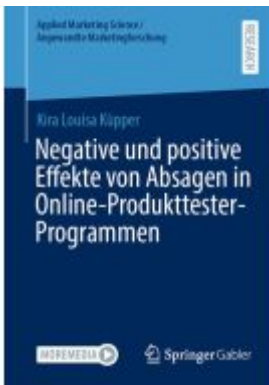
Praxis-Guide für Digital Leader II
Ladenpreis: 61,70EUR



Decentralized Finance und Tokenisierung
Ladenpreis: 72,00EUR



Past and Present Migration Challenges
Ladenpreis: 219,99EUR



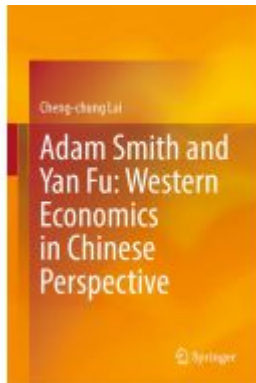
Negative und positive Effekte von Absagen
in Online-Produkttester-Programmen
Ladenpreis: 71,95EUR



Umweltorientierte Logistik
Ladenpreis: 51,39EUR



Quick Guide Multisensorisches Marketing
Ladenpreis: 28,77EUR



Adam Smith and Yan Fu: Western
Economics in Chinese Perspective
Ladenpreis: 43,99EUR