

Key Account Management (4. Auflage)

Praxistipps - Werkzeuge - Beispiele

Ladenpreis: 45,30EUR

ISBN: 978-3-907100-37-0

Verlag: Midas Management

Erscheinungsdatum: 30.05.2011

Autoren: Küng Pius, Schillig Beat, Toscano-Ruffilli Rosella, Willi-Piezzi Daniela

WEITERE INFORMATIONEN UND BESTELLUNG

<https://shop.lexisnexus.at/key-account-management-4-auflage-9783907100370.html>

Details

Die Umsatzstatistik bringt es an den Tag: Ein Grossteil des Umsatzes wird mit wenigen Kunden, den so genannten Key Accounts, generiert. Wenn einige wenige Kunden rund zwei Drittel des Gesamtumsatzes ausmachen, ist dies sicher Grund genug, sich speziell um diese Kunden und ihre Bedürfnisse zu bemühen – sollte man meinen. Leider fehlt es aber in den meisten Firmen am entsprechenden Know-how, und so werden oft einfach die erfolgreichsten Verkäufer zur Betreuung der Key Accounts eingesetzt. Dass aber Verkäufertalent allein nicht ausreicht, um die Bedürfnisse dieser wichtigen Kunden abzudecken, wird meist erst erkannt, wenn es zu spät ist und die Konkurrenz den Kunden abgeworben hat.

Wir haben andere Produkte gefunden, die Ihnen gefallen könnten!



Aufbruch in die Zukunft: Die Rolle des Betriebsrats in modernen Unternehmen
Ladenpreis: 68,70EUR



Der zukunftsfähige Handel
Ladenpreis: 51,39EUR



Buchführung Schnelleinstieg
Ladenpreis: 17,50EUR



Lean for CEOs
Ladenpreis: 42,35EUR



Preismanagement.
Ladenpreis: 41,10EUR



Willkommen! Angst.
Ladenpreis: 46,25EUR



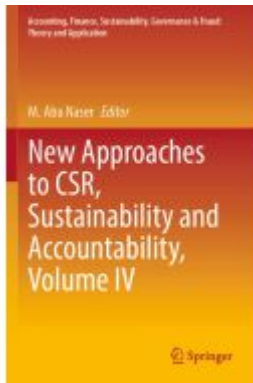
Company Culture Design
Ladenpreis: 24,70EUR



Vergleich von Aufnahmediagnosen und
Fallzahlen der innerklinischen
Notfallmedizin vor und während der SARS-
CoV-2-Pandemie
Ladenpreis: 24,70EUR



Mit Gefühl zum Führungserfolg
Ladenpreis: 26,99EUR



New Approaches to CSR, Sustainability and
Accountability, Volume IV
Ladenpreis: 175,99EUR