

Integration von Marketing und Vertrieb im Unternehmen

- Schnittstellenmanagement am Beispiel der Dienstleistungsbranche



BESCHREIBUNG

Jan Michael Ehrenreich beschäftigt sich in seiner Diplomarbeit mit der Integration von Marketing und Vertrieb in Unternehmen der Dienstleistungsbranche. Ziel der theoretischen Ausführung war es die wesentlichen Spannungsfelder zwischen Marketing und Vertrieb sowie zu anderen Unternehmensbereichen aufzuzeigen. In weiterer Folge diskutiert er verschiedene Managementtools, die zur Problemlösung im Schnittstellenmanagement beitragen. Der empirische Teil beschäftigt sich mit Schnittstellenmanagement in der Praxis sowie mit dem Einfluss und der Rolle des Kunden. Das vorliegende Werk bietet umfassendes Wissen zum Thema Schnittstellenmanagement zwischen Marketing und Vertrieb bzw. anderen Unternehmensbereichen sowie Tools bzw. Empfehlungen um Schnittstellen effizienter zu managen.

WEITERE INFORMATIONEN UND BESTELLUNG

<https://shop.lexisnexus.at/integration-von-marketing-und-vertrieb-im-unternehmen-9783708901275.html>

ISBN: 978-3-7089-0127-5

Verlag: Facultas

Erscheinungsdatum: 04.2009

Autoren: Ehrenreich Jan

Reihe: Schriftenreihe der FHWien-Studiengänge der WKW

Einzelpreis:
26,00 EUR

Alle Preise inkl. MwSt. zzgl. Versand. Bei Bestellung im LexisNexis Onlineshop kostenloser Versand innerhalb Österreichs.