

Technischer Vertrieb

Grundlagen des Business-to-Business Marketing

Im Grundlagenwerk **Technischer Vertrieb** werden Modelle und Instrumente für die Planung und Gestaltung aller Aufgabenbereiche des technischen Vertriebs systematisiert und praxisbezogen aufbereitet. Zur Vorbereitung konkreter Marketingentscheidungen im Business-to-Business-Bereich werden Methoden der Markt- und Kundenforschung, des Rechnungswesens, der Wirtschaftlichkeitsrechnung sowie die Strategien der Marktbearbeitung behandelt. In dieser zweiten Auflage wurden die Inhalte neu gegliedert, überarbeitet und teilweise erweitert. Sie umfasst alle notwendigen Grundlagen und überlässt spezielle Anforderungen den weiteren Werken der Herausgeber im gleichen Verlag. So entsteht ein eng verzahntes Informationswerk von hoher Qualität.

Im Grundlagenwerk Technischer Vertrieb werden Modelle und Instrumente für die Planung und Gestaltung aller Aufgabenbereiche des technischen Vertriebs systematisiert und praxisbezogen aufbereitet. Zur Vorbereitung konkreter Marketingentscheidungen im Business-to-Business-Bereich werden Methoden der Markt- und Kundenforschung, des Rechnungswesens, der Wirtschaftlichkeitsrechnung sowie die Strategien der Marktbearbeitung behandelt. In dieser zweiten Auflage wurden die Inhalte neu gegliedert, überarbeitet und teilweise erweitert. Sie umfasst alle notwendigen Grundlagen und überlässt spezielle Anforderungen den weiteren Werken der Herausgeber im gleichen Verlag. So entsteht ein eng verzahntes Informationswerk von hoher Qualität.



139,99 €

130,83 € (zzgl. MwSt.)

Lieferfrist: bis zu 10 Tage

Artikelnummer: 9783540641742

Medium: Buch

ISBN: 978-3-540-64174-2

Verlag: Springer

Erscheinungstermin: 22.10.1999

Sprache(n): Deutsch

Auflage: 2. Auflage 2000

Serie: Technischer Vertrieb

Produktform: Gebunden

Gewicht: 1320 g

Seiten: 767

Format (B x H): 160 x 241 mm

