



Professionelles Kundenmanagement: Ganzheitliches CRM und seine Rahmenbedingungen

Günter Hofbauer, Barbara Schöpfel

 **Download**

 **Online Lesen**

Professionelles Kundenmanagement: Ganzheitliches CRM und seine Rahmenbedingungen Günter Hofbauer, Barbara Schöpfel

Kundenmanagement ist eine zentrale Aufgabe in allen modernen Unternehmen. Optimal wirksam wird es aber nur, wenn man alle Dimensionen des Kundenmanagements berücksichtigt: Analyse, Kommunikation, Kooperation, Vertriebsorientierung und Serviceorientierung. Dieses Buch vermittelt dem Leser ein umfassendes Verständnis der kundenbezogenen Prozesse. Kompakt, leicht lesbar und verständlich stellt es die Grundlagen des kundenorientierten Beziehungsmanagements dar und zeigt, wie dieses in der betrieblichen Organisation verankert und mit anderen Aufgaben verknüpft ist. Ausgehend vom Kundenbeziehungslebenszyklus beschreibt es die einzelnen Phasen einer Kundenbeziehung, einschließlich der besonderen Problemfelder des Kundenmanagements und entsprechender Lösungsmöglichkeiten und Vorgehensweisen. Außerdem gibt es wertvolle Hilfestellung zur Implementierung eines Customer Relationship Managements und zur Umsetzung praktischer Maßnahmen. - Für Praktiker in Marketing, Akquisition, Vertrieb, Verkauf, Reklamation und Service ist das Buch ein praktisches Nachschlagewerk, das Zusammenhänge und Methoden umfassend darstellt. - Studierenden vermittelt es einen ganzheitlichen Überblick über die kundenbezogenen Prozesse, Methoden und Instrumente. - Berufseinsteigern präsentiert es eine systematische Vorgehensweise und wertvolle Anregungen zur Verbesserung ihrer Arbeit.

 [Download Professionelles Kundenmanagement: Ganzheitliches CRM un ...pdf](#)

 [Online Lesen Professionelles Kundenmanagement: Ganzheitliches CRM ...pdf](#)

Professionelles Kundenmanagement: Ganzheitliches CRM und seine Rahmenbedingungen

Günter Hofbauer, Barbara Schöpfel

Professionelles Kundenmanagement: Ganzheitliches CRM und seine Rahmenbedingungen Günter Hofbauer, Barbara Schöpfel

Kundenmanagement ist eine zentrale Aufgabe in allen modernen Unternehmen. Optimal wirksam wird es aber nur, wenn man alle Dimensionen des Kundenmanagements berücksichtigt: Analyse, Kommunikation, Kooperation, Vertriebsorientierung und Serviceorientierung. Dieses Buch vermittelt dem Leser ein umfassendes Verständnis der kundenbezogenen Prozesse. Kompakt, leicht lesbar und verständlich stellt es die Grundlagen des kundenorientierten Beziehungsmanagements dar und zeigt, wie dieses in der betrieblichen Organisation verankert und mit anderen Aufgaben verknüpft ist. Ausgehend vom Kundenbeziehungslebenszyklus beschreibt es die einzelnen Phasen einer Kundenbeziehung, einschließlich der besonderen Problemfelder des Kundenmanagements und entsprechender Lösungsmöglichkeiten und Vorgehensweisen. Außerdem gibt es wertvolle Hilfestellung zur Implementierung eines Customer Relationship Managements und zur Umsetzung praktischer Maßnahmen. - Für Praktiker in Marketing, Akquisition, Vertrieb, Verkauf, Reklamation und Service ist das Buch ein praktisches Nachschlagewerk, das Zusammenhänge und Methoden umfassend darstellt. - Studierenden vermittelt es einen ganzheitlichen Überblick über die kundenbezogenen Prozesse, Methoden und Instrumente. - Berufseinsteigern präsentiert es eine systematische Vorgehensweise und wertvolle Anregungen zur Verbesserung ihrer Arbeit.

Downloaden und kostenlos lesen Professionelles Kundenmanagement: Ganzheitliches CRM und seine Rahmenbedingungen Günter Hofbauer, Barbara Schöpfel

383 Seiten

Kurzbeschreibung

Kundenmanagement ist eine zentrale Aufgabe in allen modernen Unternehmen. Optimal wirksam wird es aber nur, wenn man alle Dimensionen des Kundenmanagements berücksichtigt: Analyse, Kommunikation, Kooperation, Vertriebsorientierung und Serviceorientierung.

Dieses Buch vermittelt dem Leser ein umfassendes Verständnis der kundenbezogenen Prozesse. Kompakt, leicht lesbar und verständlich stellt es die Grundlagen des kundenorientierten Beziehungsmanagements dar und zeigt, wie dieses in der betrieblichen Organisation verankert und mit anderen Aufgaben verknüpft ist.

Ausgehend vom Kundenbeziehungslebenszyklus beschreibt es die einzelnen Phasen einer Kundenbeziehung, einschließlich der besonderen Problemfelder des Kundenmanagements und entsprechender

Lösungsmöglichkeiten und Vorgehensweisen. Außerdem gibt es wertvolle Hilfestellung zur

Implementierung eines Customer Relationship Managements und zur Umsetzung praktischer Maßnahmen.

- Für Praktiker in Marketing, Akquisition, Vertrieb, Verkauf, Reklamation und Service ist das Buch ein praktisches Nachschlagewerk, das Zusammenhänge und Methoden umfassend darstellt.

- Studierenden vermittelt es einen ganzheitlichen Überblick über die kundenbezogenen Prozesse, Methoden und Instrumente.

- Berufseinsteigern präsentiert es eine systematische Vorgehensweise und wertvolle Anregungen zur Verbesserung ihrer Arbeit.

Über den Autor und weitere Mitwirkende

GÜNTER HOFBAUER

ist Professor für Marketing und Technischer Vertrieb an der Fachhochschule Ingolstadt. Vorher war er in verschiedenen Führungspositionen in der Industrie tätig. 2004 wurde er mit dem bayerischen Staatspreis für gute Lehre ausgezeichnet.

BARBARA SCHÖPFEL

verantwortet die Bereiche Finanzen und Vertrieb in einem traditionsreichen Familienbetrieb der Natursteinbranche und verbindet ihr theoretisches Wissen mit praktischen Erfahrungen im Umgang mit Kunden und Lieferanten.

Download and Read Online Professionelles Kundenmanagement: Ganzheitliches CRM und seine Rahmenbedingungen Günter Hofbauer, Barbara Schöpfel #PVKTQA75I00

Lesen Sie Professionelles Kundenmanagement: Ganzheitliches CRM und seine Rahmenbedingungen von Günter Hofbauer, Barbara Schöpfel für online ebook Professionelles Kundenmanagement: Ganzheitliches CRM und seine Rahmenbedingungen von Günter Hofbauer, Barbara Schöpfel Kostenlose PDF d0wnl0ad, Hörbücher, Bücher zu lesen, gute Bücher zu lesen, billige Bücher, gute Bücher, Online-Bücher, Bücher online, Buchbesprechungen epub, Bücher lesen online, Bücher online zu lesen, Online-Bibliothek, greatbooks zu lesen, PDF Beste Bücher zu lesen, Top-Bücher zu lesen Professionelles Kundenmanagement: Ganzheitliches CRM und seine Rahmenbedingungen von Günter Hofbauer, Barbara Schöpfel Bücher online zu lesen. Online Professionelles Kundenmanagement: Ganzheitliches CRM und seine Rahmenbedingungen von Günter Hofbauer, Barbara Schöpfel ebook PDF herunterladen Professionelles Kundenmanagement: Ganzheitliches CRM und seine Rahmenbedingungen von Günter Hofbauer, Barbara Schöpfel Doc Professionelles Kundenmanagement: Ganzheitliches CRM und seine Rahmenbedingungen von Günter Hofbauer, Barbara Schöpfel Mobipocket Professionelles Kundenmanagement: Ganzheitliches CRM und seine Rahmenbedingungen von Günter Hofbauer, Barbara Schöpfel EPub