



Komplexowe Zarządzanie Marketingiem i Sprzedażą - Podejście Klientocentryczne

Indeks: 718461 Producent: De Gruyter Oldenbourg Kod producenta: black & white illustrations, black & white

Cena: 176.00 zł

Opis

Integriertes Marketing-, Vertriebs- und Kundenmanagement: Ganzheitlich-integrierte Kundenorientierung

Producent: De Gruyter Oldenbourg

- **temat:** Sales & marketing, Sales & marketing management, Kundenmanagement, Management, Marketing, Service (Kundendienst), Vertrieb, Englisch, English, BUSINESS & ECONOMICS / Marketing / General, BUSINESS & ECONOMICS / Sales & Selling / General, Business & Economics/Marketing - General, ANF: Business and Management, BUSINESS & ECONOMICS, BUSINESS & ECONOMICS / Marketing / General, BUSINESS & ECONOMICS / Sales & Selling / General, Business, Business & Economics/Marketing - General, Business/Economics, Consumer satisfaction, Customer management, Customer management; marketing management; sales management; Marketing-; Vertriebs- und Kundenmanagement; Integriertes Vermarktungsmanagement; Integriertes Management; Ganzheitlich-nachhaltiges Kundenmanagement; Sales- und Key-Account-Excellence, Customer services, DG Title, Economics, Englisch, English, Ganzheitlich-nachhaltiges Kundenmanagement, General, HC, HC/Wirtschaft/Werbung, Marketing, Hardcover, Softcover, Hardcover, Softcover / Wirtschaft/Werbung, Marketing, Industrial marketing, Integriertes Management, Integriertes Marketing, Integriertes Vermarktungsmanagement, Integriertes Vermarktungsmanagement; Integriertes Management; Ganzheitlich-nachhaltiges Kundenmanagement; Marketing-, Sales- und Key-Account-Excellence; Customer Management; Marketing Management; Sales Management, Kundendienst, Kundenmanagement, Kundenorientierung, Management, Management: Marketing und Vertrieb, Management: Vertrieb und Marketing, Marketing, Marketing - General, Marketing-, Sales- und Key-Account-Excellence, Marketing-, Vertriebs- und Kundenmanagement, Marketing-Management, Non-Fiction, Optimieren, Sales & Selling, Sales & marketing, Sales & marketing management, Sales and marketing, Sales and marketing management, Service (Kundendienst), Textbook, Verstehen, Vertrieb, Vertriebsmanagement, Werbung, Marketing, Wirtschaft, marketing management, sales management, Customer services, Kundendienst, Management: Marketing und Vertrieb, Management: Vertrieb und Marketing, Sales and marketing, Sales and marketing management, HC/Wirtschaft/Werbung, Marketing, Hardcover, Softcover / Wirtschaft/Werbung, Marketing
- **wiązący:** hardcover
- **język:** german, german, german
- **waga przedmiotu:** 553 grams
- **strony:** 220
- **słowo kluczowe tematu:** Business/Economics, Customer management; marketing management; sales management; Marketing-; Vertriebs- und Kundenmanagement; Integriertes Vermarktungsmanagement; Integriertes Management; Ganzheitlich-nachhaltiges Kundenmanagement; Sales- und Key-Account-Excellence, Integriertes Vermarktungsmanagement; Integriertes Management; Ganzheitlich-nachhaltiges Kundenmanagement; Marketing-, Sales- und Key-Account-Excellence; Customer Management; Marketing Management; Sales Management, Marketing-, Sales- und Key-Account-Excellence; Customer management; marketing management; sales management; Ganzheitlich-nachhaltiges Kundenmanagement; Integriertes Management; Marketing-, Vertriebs- und Kundenmanagement; Integriertes Vermarktungsmanagement, Marketing-, Vertriebs- und Kundenmanagement; Integriertes Vermarktungsmanagement; Integriertes Management; Ganzheitlich-nachhaltiges Kundenmanagement; Marketing-, Sales- und Key-Account-Excellence; Customer management; marketing management; sales management, Non-Fiction, TEXT, marketing management; sales management; Customer management; Marketing-, Vertriebs- und Kundenmanagement; Integriertes Vermarktungsmanagement; Integriertes Management; Ganzheitlich-nachhaltiges Kundenmanagement; Marketing-, Sales- und Key-Account-Excellence
- **marka:** Walter de Gruyter

- **kod unspsc:** 55101500
- **kod podmiotu:** BUS043000, BUS058000, BUS043000, 2ACB, 2ACB, 1785, 1785, KJSU, KJSU, KJMV7, KJMV7, KJS, KJMV7, KUND5300, MANA1000, MARK3600, SERV1500, VERT8000, KJS, KJMV7
- **grupa docelowa:** Tertiary education
- **numer części:** black & white illustrations, black & whi
- **kolor:** White
- **waga opakowania przedmiotu:** 0.55 kilograms
- **wydanie:** 1
- **zewnątrznie przypisany identyfikator produktu:** 3110354292, 9783110354294, 09783110354294
- **producent:** De Gruyter Oldenbourg
- **autor:** Hofmaier, Richard
- **gatunek muzyczny:** BUSINESS & ECONOMICS, Marketing, General, HC, Wirtschaft, Werbung, Marketing, Sales & marketing management, English, Sales and marketing management, Customer services
- **Data publikacji:** 2014-03-31T00:00:01Z
- **numer wydania:** 1
- **nazwa przedmiotu:** Integriertes Marketing-, Vertriebs- und Kundenmanagement: Ganzheitlich-integrierte Kundenorientierung
- **data premiery:** 2014-03-31T00:00:01Z
- **data uruchomienia strony produktu:** 2014-02-17T18:15:53.534Z

Parametry

Wydanie	1
Rodzaj	Hardcover
Data publikacji	31 marca 2014
Ilość stron	220
Język	polski
Waga	0.55 kg