

WINNING THE HEARTS
AND MINDS OF THE BOARD



MARKETING
IN THE
BOARDROOM

RUTH SAUNDERS

A Gower Book



Marketing w Zarządzie: Klucz do Serc i Umysłów Szefów

Indeks: **738449** Producent: **Routledge** Kod producenta: **9781138281813**

Cena: **215.99 zł**

Opis

Marketing in the Boardroom: Winning the Hearts and Minds of the Board

Producent: Routledge

Produkt "Zdobywanie serc i umysłów zarządu" autorstwa Ruth Saunders to doskonały przewodnik, który pomoże Ci zyskać uznanie i wsparcie zarządu dla Twoich działań marketingowych. Książka skupia się na strategiach, które pomogą Ci przekonać członków zarządu do Twoich pomysłów, prezentując zarazem konkretną studium przypadku i wskazówki praktyczne.

Rozważania nad zwiększeniem efektywności działań marketingowych i sposobami na skuteczne przekonywanie zarządu to tylko niektóre z tematów poruszanych przez autora. Książka ukazuje, jak zbudować silną platformę do dialogu z zarządem, prezentując konkretne przykłady i techniki, które mogą Ci pomóc osiągnąć sukces w zarządzaniu marką i komunikacją marketingową.

Niezbędna lektura dla profesjonalistów z branży marketingowej oraz zarządu, którzy pragną zrozumieć, jak doskonale współpracować oraz jak przekonać zarząd do skutecznych działań marketingowych. Poznaj strategie, które pomogą Ci zdobyć serca i umysły zarządu, sprawiając, że Twoje pomysły staną się kluczowym elementem sukcesu firmy.

- **temat:** Management - leadership & motivation, Management: leadership & motivation, Sales & marketing, Sales & marketing management, Economics, Sales and marketing management, Advertising, Management: leadership and motivation, Sales & marketing management, Management - leadership & motivation, BUSINESS & ECONOMICS / Marketing / General, BUSINESS & ECONOMICS, Marketing, General, BUSINESS & ECONOMICS / Business Communication / Meetings & Presentations, Business Communication, Meetings & Presentations, BUSINESS & ECONOMICS / Business Communication / General, BUSINESS & ECONOMICS / Decision-Making & Problem Solving, Decision-Making & Problem Solving, BUSINESS & ECONOMICS / Leadership, Leadership, BUSINESS & ECONOMICS / General, UK Brand;boardroom;Business Case;marketing;Superior Customer Experience;strategies;Personalised Customer Experience;board;Robust Business Case;members;Real Life Case Study;pitch;ROI;credability;Presentation Deck;innovation;Loyal Users;marketers;Purchase Funnel;commercial;Customer Segments;Brand Portfolio;Baby Food Market;Chief Executive Officer;Ceo;Global Brand Positioning;Scarce Innovation;Board Recommendation;Purchase Drivers;HP Sauce;SAB Miller;Customer Segmentation;UK Grocery Retailer;Brand Essence;CCO, BUSINESS & ECONOMICS / Business Communication / General, BUSINESS & ECONOMICS / Business Communication / Meetings & Presentations, BUSINESS & ECONOMICS / Decision-Making & Problem Solving, BUSINESS & ECONOMICS / General, BUSINESS & ECONOMICS / Leadership, BUSINESS & ECONOMICS / Marketing / General, Business & Economics/Business Communication - Meetings & Presentations, Business & Economics/Decision Making & Problem Solving, Business & Economics/Leadership, Business & Economics/Marketing - General, Advertising, Economics, Management: leadership

and motivation, Sales and marketing management

- **wiązący:** paperback
- **język:** english, english, english
- **waga przedmiotu:** 317 grams
- **strony:** 230
- **słowo kluczowe tematu:** UK Brand;boardroom;Business Case;marketing;Superior Customer Experience;strategies;Personalised Customer Experience;board;Robust Business Case;members;Real Life Case Study;pitch;ROI;credability;Presentation Deck;innovation;Loyal Users;marketers;Purchase Funnel;commercial;Customer Segments;Brand Portfolio;Baby Food Market;Chief Executive Officer;Ceo;Global Brand Positioning;Scarce Innovation;Board Recommendation;Purchase Drivers;HP Sauce;SAB Miller;Customer Segmentation;UK Grocery Retailer;Brand Essence;CCO, board; boardroom; credability; innovation; marketers; marketing; members; pitch; strategies; commercial; UK Brand; Business Case; Superior Customer Experience; Personalised Customer Experience; Robust Business Case; Real Life Case Study; ROI; Presentation Deck; Loyal Users; Purchase Funnel; Customer Segments; Brand Portfolio; Baby Food Market; Chief Executive Officer; Ceo; Global Brand Positioning; Scarce Innovation; Board Recommendation; Purchase Drivers; HP Sauce
- **marka:** Routledge
- **kod podmiotu:** KJSA, KC, KJMB, KJMV7, BUS007000, BUS007010, BUS019000, BUS000000, BUS071000, BUS043000, BUS007010, BUS019000, BUS071000, BUS043000, KJMB, KJMB, KJS, KJMV7
- **grupa docelowa:** Professional and scholarly
- **Liczba przedmiotów:** 1
- **numer części:** 9781138281813
- **waga opakowania przedmiotu:** 0.34 kilograms
- **wydanie:** 1
- **zewnętrznie przypisany identyfikator produktu:** 1138281816, 9781138281813, 09781138281813
- **producent:** Routledge
- **autor:** Saunders, Ruth
- **gatunek muzyczny:** Economics, Sales and marketing management, Advertising, Management: leadership and motivation, Economics, Sales & marketing management, Advertising, Management - leadership & motivation, BUSINESS & ECONOMICS, Marketing, General, BUSINESS & ECONOMICS, Business Communication, Meetings & Presentations, BUSINESS & ECONOMICS, Business Communication, General, BUSINESS & ECONOMICS, Decision-Making & Problem Solving, BUSINESS & ECONOMICS, Leadership, BUSINESS & ECONOMICS, General
- **Data publikacji:** 2017-04-21T00:00:01Z
- **numer wydania:** 1
- **nazwa przedmiotu:** Marketing in the Boardroom: Winning the Hearts and Minds of the Board
- **data premiery:** 2017-04-21T00:00:01Z
- **data uruchomienia strony produktu:** 2016-09-08T00:05:54.921Z

Parametry

ISBN	9781138281813
Wydawnictwo	Routledge
Rok wydania	2017
Liczba stron	230
Format	książka papierowa
Waga	317g