



Motywacja zakupowa: Klucz do sukcesu w marketingu i handlu

Indeks: 717364 Producent: Springer Gabler

Cena: 238.85 zł

Opis

Warum kaufen Kunden, was sie kaufen: So entsteht Shopper Motivation – Erkenntnisse der Neurowissenschaft für Marketing und Handel

Producent: Springer Gabler

- temat:** Occupational & industrial psychology, Retail sector, Sales & marketing, Arbeitspsychologie, Handel - Freihandel, Marketing, Psychologie / Führung, Betrieb, Organisation, Psychologie / Wirtschaft, Arbeit, Werbung, Verkauf, BUSINESS & ECONOMICS / Consumer Behavior, BUSINESS & ECONOMICS / Distribution, BUSINESS & ECONOMICS / Industries / Retailing, BUSINESS & ECONOMICS / Marketing / General, BUSINESS & ECONOMICS / Sales & Selling / General, ANF: Industry, Abverkauf, Sales und Promotion, Arbeits-, Wirtschafts- und Organisationspsychologie, Arbeitspsychologie, BUSINESS & ECONOMICS, BUSINESS & ECONOMICS / Consumer Behavior, BUSINESS & ECONOMICS / Distribution, BUSINESS & ECONOMICS / Industries / Retailing, BUSINESS & ECONOMICS / Marketing / General, BUSINESS & ECONOMICS / Sales & Selling / General, Business, Business & Economics/Consumer Behavior - General, Business & Economics/Distribution, Business & Economics/Industries - Retailing, Business & Economics/Marketing - General, Business & Economics/Sales & Selling - General, Business/Economics, Consumer Behavior, Consumer Behavior - General, Distribution, Economics, Einkaufsentscheidung, Einzel- und Großhandel, Einzelne Wirtschaftszweige, Branchen, Führung, Betrieb, Organisation, General, HC, HC/Wirtschaft/Einzelne Wirtschaftszweige, Branchen, HC/Wirtschaft/Management, HC/Wirtschaft/Werbung, Marketing, Handel - Freihandel, Handel, Kommunikation, Verkehr, Hardcover, Softcover, Hardcover, Softcover / Wirtschaft/Einzelne Wirtschaftszweige, Branchen, Industries, Industries - Retailing, Kaufmotive der Kunden, Management, Marketing, Marketing - General, Marketing und Vertrieb, Motivationspsychologie E. Tory Higgins, Neuro-Marketing, Neuro-Marketing; Verkauf inszenieren; Kaufmotive der Kunden; Umsatzwachstum Einzelhandel; Überleben Einzelhändler; Abverkauf, Sales und Promotion; Einkaufsentscheidung; Motivationspsychologie E. Tory Higgins; Shopper Marketing; Shopper Motivation; Shopper NeuroScience, Neuro-Marketing; Verkauf inszenieren; Kaufmotive der Kunden; Umsatzwachstum Einzelhandel; Überleben Einzelhändler; Abverkauf, Sales und Promotion; Einkaufsentscheidung; Motivationspsychologie E. Tory Higgins; Shopper Marketing; Shopper NeuroScience, Neuro-Marketing; Verkauf inszenieren; Kaufmotive der Kunden; Umsatzwachstum Einzelhandel; Überleben Einzelhändler; Abverkauf, Sales und Promotion; Einkaufsentscheidung; Motivationspsychologie E. Tory Higgins; Shopper Marketing; Shopper Motivation; Shopper NeuroScience, Non-Fiction, Occupational & industrial psychology, Occupational and industrial psychology, Optimieren, Psychologie, Psychologie / Führung, Betrieb, Organisation, Psychologie / Wirtschaft, Arbeit, Werbung, Retail and wholesale industries, Retail sector, Retailing, Sales & Selling, Sales & Selling - General, Sales & marketing, Sales and Distribution, Sales and marketing, Shopper Marketing, Shopper Motivation, Shopper NeuroScience, TEXT, Trade and Retail, Umsatzwachstum Einzelhandel, Verkauf, Verkauf inszenieren, Verstehen, Vertrieb und Marketing, Werbung, Marketing, Wirtschaft, Wirtschaft, Arbeit, Werbung, Überleben Einzelhändler, Arbeits-, Wirtschafts- und Organisationspsychologie, Occupational and industrial psychology, Sales and marketing, HC/Wirtschaft/Einzelne Wirtschaftszweige, Branchen, HC/Wirtschaft/Management, HC/Wirtschaft/Werbung, Marketing

- **wiązący:** paperback
- **język:** german, german, german
- **waga przedmiotu:** 0.45 pounds
- **strony:** 113
- **słowo kluczowe tematu:** Neuro-Marketing; Verkauf inszenieren; Kaufmotive der Kunden; Umsatzwachstum Einzelhandel; Überleben Einzelhändler; Abverkauf, Sales und Promotion; Einkaufsentscheidung; Motivationspsychologie E. Tory Higgins; Shopper Marketing; Shopper Motivation; Shopper Neuroscience, Neuro-Marketing; Verkauf inszenieren; Kaufmotive der Kunden; Umsatzwachstum Einzelhandel; Überleben Einzelhändler; Abverkauf, Sales und Promotion; Einkaufsentscheidung; Motivationspsychologie E. Tory Higgins; Shopper Marketing; Shopper Motivation; Shopper Neuroscience, Neuro-Marketing; Verkauf inszenieren; Kaufmotive der Kunden; Umsatzwachstum Einzelhandel; Überleben Einzelhändler; Abverkauf, Sales und Promotion; Einkaufsentscheidung; Motivationspsychologie E. Tory Higgins; Shopper Marketing; Shopper Motivation; Shopper Neuroscience
- **kod unspsc:** 55101500
- **kod podmiotu:** BUS016000, BUS078000, BUS057000, BUS043000, BUS058000, 1786, 1784, 1785, JMJ, JMJ, KJS, ARBF4400, HAND1600, MARK3600, PSYC6032, PSYC6092, VERK0800, JMJ, KNPR, KJS
- **grupa docelowa:** General/trade
- **kolor:** Yellow
- **waga opakowania przedmiotu:** 0.23 kilograms
- **wydanie:** 1. Aufl. 2022
- **zewnętrznie przypisany identyfikator produktu:** 3658391863, 9783658391867, 09783658391867
- **producent:** Springer Gabler
- **autor:** Strelow, Enrique
- **gatunek muzyczny:** Retail sector, Sales & marketing, Occupational & industrial psychology, BUSINESS & ECONOMICS, Industries, Retailing, BUSINESS & ECONOMICS, Marketing, General, BUSINESS & ECONOMICS, Sales & Selling, General, BUSINESS & ECONOMICS, Distribution, BUSINESS & ECONOMICS, Consumer Behavior, HC, Wirtschaft, Einzelne Wirtschaftszweige, Branchen, HC, Wirtschaft, Werbung, Marketing, HC, Wirtschaft, Management, Retail sector, Sales and marketing, Occupational and industrial psychology
- **Data publikacji:** 2022-11-23T00:00:01Z
- **cena katalogowa uvp:** 44.99
- **numer wydania:** 1
- **nazwa przedmiotu:** Warum kaufen Kunden, was sie kaufen: So entsteht Shopper Motivation – Erkenntnisse der Neurowissenschaft für Marketing und Handel
- **data premiery:** 2022-11-23T00:00:01Z
- **data uruchomienia strony produktu:** 2022-08-18T03:08:52.055Z

Parametry

Wydanie	1. Aufl. 2022
Język	niemiecki
Liczba stron	113
Waga	0.45 pounds
ISBN	9783658391867