



Optimalizacja Kontroli Sprzedaży: Praktyczne Podejście

Indeks: **803557** Producent: **Springer Gabler** Kod producenta: **9783658281304**

Cena: **262.75 zł**

Opis

Vertriebscontrolling optimieren: Grundlagen und Praxis

Producent: Springer Gabler

- **temat:** Accounting, Betriebswirtschaft - Betriebswirtschaftslehre, Makroökonomie, Wirtschaftsprüfung - Wirtschaftsprüfer, BUSINESS & ECONOMICS / Accounting / Managerial, Business & Economics / Accounting / General, Business & Economics/Accounting - General, Business & Economics/Accounting - Managerial, ANF: Finance and Accounting, Absatzprognose, Accounting, Accounting - General, Accounting - Managerial, Anreizsysteme, BUSINESS & ECONOMICS, BUSINESS & ECONOMICS / Accounting / General, BUSINESS & ECONOMICS / Accounting / Managerial, Betriebliche Leistungserzeugung, Betriebswirtschaft, Betriebswirtschaft - Betriebswirtschaftslehre, Buch Optimierung Absatzprognose; Anreizsysteme; Nachwuchsschulung Vertriebscontrolling; Kostenrechnung; Vertriebscontrolling und Produktionsprozess; Vertriebscontrolling; Vertriebscontrolling KMU; Mittelstand; Grundlagen Controlling; Statistik; Vertriebssteuerung; Vertriebsstrategien; Vertriebseffizienz; Betriebliche Leistungserzeugung; Vertriebscontroller; Vertriebscontrollingmethoden; Forecast Vertrieb; Gewinnmaximierung, Buch Vertriebscontrolling, Buch Vertriebscontrolling; Optimierung Vertriebscontrolling; Absatzprognose; Anreizsysteme; Nachwuchsschulung Vertriebscontrolling; Kostenrechnung; Vertriebscontrolling und Produktionsprozess; Vertriebscontrolling; Vertriebscontrolling KMU; Mittelstand; Grundlagen Controlling; Statistik; Vertriebssteuerung; Vertriebsstrategien; Vertriebseffizienz; Betriebliche Leistungserzeugung; Vertriebscontroller; Vertriebscontrollingmethoden; Forecast Vertrieb; Gewinnmaximierung, Buch Vertriebscontrolling; Optimierung Vertriebscontrolling; Absatzprognose; Anreizsysteme; Nachwuchsschulung Vertriebscontrolling; Kostenrechnung; Vertriebscontrolling und Produktionsprozess; Vertriebscontrolling; Vertriebscontrolling KMU; Mittelstand; Grundlagen Controlling; Statistik; Vertriebssteuerung; Vertriebsstrategien; Vertriebseffizienz; Betriebliche Leistungserzeugung; Vertriebscontroller; Vertriebscontrollingmethoden; Forecast Vertrieb; Gewinnmaximierung, Business, Business & Economics/Accounting - General, Business & Economics/Accounting - Managerial, Business/Economics, Economics, Forecast Vertrieb, General, Gewinnmaximierung, Grundlagen Controlling, HC, HC/Wirtschaft/Betriebswirtschaft, Hardcover, Softcover, Hardcover, Softcover / Wirtschaft/Betriebswirtschaft, Kostenrechnung, Makroökonomie, Management, Managerial, Mittelstand, Nachwuchsschulung Vertriebscontrolling, Non-Fiction, Optimieren, Optimierung Vertriebscontrolling, Rechnungswesen, Scholarly, Scholarly/Undergraduate, Statistik, TEXT, Undergraduate, Verstehen, Vertriebscontroller, Vertriebscontrolling, Vertriebscontrolling KMU, Vertriebscontrolling und Produktionsprozess, Vertriebseffizienz, Vertriebssteuerung, Vertriebsstrategien, Vertriebscontrollingmethoden, Wirtschaft, Wirtschaftsprüfung - Wirtschaftsprüfer, Rechnungswesen, HC/Wirtschaft/Betriebswirtschaft, Hardcover, Softcover / Wirtschaft/Betriebswirtschaft
- **wiązący:** paperback
- **język:** german, german, german
- **waga przedmiotu:** 367 grams
- **strony:** 228
- **słowo kluczowe tematu:** Absatzprognose, Anreizsysteme, Betriebliche Leistungserzeugung; Vertriebscontroller; Vertriebscontrollingmethoden; Forecast Vertrieb; Gewinnmaximierung; Buch Vertriebscontrolling; Optimierung

Vertriebscontrolling; Absatzprognose; Anreizsysteme; Nachwuchsschulung Vertriebscontrolling; Kostenrechnung; Vertriebscontrolling und Produktionsprozess; Vertriebscontrolling; Vertriebscontrolling KMU; Mittelstand; Grundlagen Controlling; Statistik; Vertriebssteuerung; Vertriebsstrategien; Vertriebseffizienz, Buch Optimierung Absatzprognose; Anreizsysteme; Nachwuchsschulung Vertriebscontrolling; Kostenrechnung; Vertriebscontrolling und Produktionsprozess; Vertriebscontrolling; Vertriebscontrolling KMU; Mittelstand; Grundlagen Controlling; Statistik; Vertriebssteuerung; Vertriebsstrategien; Vertriebseffizienz; Betriebliche Leistungserzeugung; Vertriebscontroller; Vertriebscontrollingmethoden; Forecast Vertrieb; Gewinnmaximierung, Buch Vertriebscontrolling, Buch Vertriebscontrolling; Optimierung Vertriebscontrolling; Absatzprognose; Anreizsysteme; Nachwuchsschulung Vertriebscontrolling; Kostenrechnung; Vertriebscontrolling und Produktionsprozess; Vertriebscontrolling; Vertriebscontrolling KMU; Mittelstand; Grundlagen Controlling; Statistik; Vertriebssteuerung; Vertriebsstrategien; Vertriebseffizienz; Betriebliche Leistungserzeugung; Vertriebscontroller; Vertriebscontrollingmethoden; Forecast Vertrieb; Gewinnmaximierung, Buch Vertriebscontrolling; Optimierung Vertriebscontrolling; Absatzprognose; Anreizsysteme; Nachwuchsschulung Vertriebscontrolling; Kostenrechnung; Vertriebscontrolling und Produktionsprozess; Vertriebscontrolling; Vertriebscontrolling KMU; Mittelstand; Grundlagen Controlling; Statistik; Vertriebssteuerung; Vertriebsstrategien; Vertriebseffizienz; Betriebliche Leistungserzeugung; Vertriebscontroller; Vertriebscontrollingmethoden; Forecast Vertrieb; Gewinnmaximierung, Kostenrechnung, Nachwuchsschulung Vertriebscontrolling, Optimierung Vertriebscontrolling, Vertriebscontrolling und Produktionsprozess

- **marka:** Springer
- **kod unspsc:** 55101500
- **kod podmiotu:** BUS001040, BUS001000, BUS001000, BUS001040, 1783, 1783, KFC, BETR7500, MAKR6400, WIRU1000, KFC
- **grupa docelowa:** College/University
- **numer części:** 9783658281304
- **kolor:** White
- **waga opakowania przedmiotu:** 0.4 kilograms
- **wydanie:** 2. Aufl. 2020
- **zewnętrznie przypisany identyfikator produktu:** 3658281308, 9783658281304, 09783658281304
- **producent:** Springer Gabler
- **autor:** Dietzel, Alexander
- **gatunek muzyczny:** Accounting, BUSINESS & ECONOMICS, Accounting, General, HC, Wirtschaft, Betriebswirtschaft, Accounting
- **Data publikacji:** 2020-11-24T00:00:01Z
- **numer wydania:** 2
- **nazwa przedmiotu:** Vertriebscontrolling optimieren: Grundlagen und Praxis
- **data premiery:** 2020-11-24T00:00:01Z
- **data uruchomienia strony produktu:** 2019-09-19T01:40:15.657Z

Parametry

Język	Polski
Typ okładki	Papierowa
Wydanie	2. Aufl. 2020
Strony	228
Waga	367g