



Transformacja Biznesu w Erze Cyfrowej: Praktyczny Przewodnik dla Firm

Indeks: **769540** Producent: **Springer Gabler**

Cena: **263.23 zł**

Opis

Vertrieb und Marketing in der digitalen Welt: So schaffen Unternehmen die Business Transformation in der Praxis

Producent: Springer Gabler

- **temat:** Customer services, Occupational & industrial psychology, Sales & marketing, BUSINESS & ECONOMICS / Consumer Behavior, BUSINESS & ECONOMICS / Customer Relations, BUSINESS & ECONOMICS / Distribution, BUSINESS & ECONOMICS / Sales & Selling / General, Business & Economics/Consumer Behavior - General, Business & Economics/Customer Relations, Business & Economics/Sales & Selling - General, ANF: Business and Management, Arbeits-, Wirtschafts- und Organisationspsychologie, BUSINESS & ECONOMICS, BUSINESS & ECONOMICS / Consumer Behavior, BUSINESS & ECONOMICS / Customer Relations, BUSINESS & ECONOMICS / Distribution, BUSINESS & ECONOMICS / Sales & Selling / General, Business, Business & Economics/Consumer Behavior - General, Business & Economics/Customer Relations, Business & Economics/Sales & Selling - General, Business/Economics, Consumer Behavior, Consumer Behavior - General, Customer Relations, Customer Relationship Management, Customer services, Digitale Transformation Buch, Digitale Transformation Buch; Digitalisierung Buch; Vertrieb Buch; Online-Marketing; E-Business; Marketing 4.0; Mobile Business; Kundenmanagement; Produktmarketing; Social Media Marketing; Marketingstrategie; Vertriebsstrategie; Digitalisierung Vertrieb; Digitalisierung; Marketing; Führung Vertrieb, Digitale Transformation Buch; Digitalisierung Buch; Vertrieb Buch; Online-Marketing; E-Business; Marketing 4.0; Mobile Business; Kundenmanagement; Produktmarketing; Social Media Marketing; Marketingstrategie; Vertriebsstrategie; Digitalisierung Vertrieb; Digitalisierung; Marketing; Führung Vertrieb, Digitalisierung, Digitalisierung Buch, Digitalisierung Vertrieb, Distribution, E-Business, Economics, Führung Vertrieb, General, HC, HC/Wirtschaft/Management, HC/Wirtschaft/Werbung, Marketing, Hardcover, Softcover, Hardcover, Softcover / Wirtschaft/Management, Kundendienst, Kundenmanagement, Management, Marketing, Marketing 4.0, Marketing und Vertrieb, Marketingstrategie, Mobile Business, Non-Fiction, Occupational & industrial psychology, Occupational and industrial psychology, Online-Marketing, Optimieren, Produktmarketing, Sales & Selling, Sales & Selling - General, Sales & marketing, Sales and Distribution, Sales and marketing, Social Media Marketing, TEXT, Verstehen, Vertrieb, Vertrieb Buch, Vertriebsstrategie, Werbung, Marketing, Wirtschaft, Arbeits-, Wirtschafts- und Organisationspsychologie, Kundendienst, Marketing und Vertrieb, Occupational and industrial psychology, Sales and marketing, HC/Wirtschaft/Management, HC/Wirtschaft/Werbung, Marketing, Hardcover, Softcover / Wirtschaft/Management
- **wiązący:** paperback
- **język:** german, german, german
- **waga przedmiotu:** 435 grams
- **strony:** 251
- **słowo kluczowe tematu:** Business/Economics, Digitale Transformation Buch; Digitalisierung Buch; Vertrieb Buch; Online-Marketing; E-Business; Marketing 4.0; Mobile Business; Kundenmanagement; Produktmarketing; Social Media Marketing; Marketingstrategie; Vertriebsstrategie; Digitalisierung Vertrieb; Digitalisierung; Marketing; Führung Vertrieb, Digitale Transformation Buch; Digitalisierung Buch; Vertrieb Buch; Online-Marketing; E-Business; Marketing 4.0;

Mobile Business; Kundenmanagement; Produktmarketing; Social Media Marketing; Marketingstrategie; Vertriebsstrategie; Digitalisierung Vertrieb; Digitalisierung; Marketing; Führung Vertrieb, Digitale Transformation Buch; Digitalisierung Buch; Vertrieb Buch; Online-Marketing; Führung Vertrieb; Marketing 4.0; Mobile Business; Kundenmanagement; Produktmarketing; Social Media Marketing; Marketingstrategie; Vertriebsstrategie; Digitalisierung Vertrieb; Digitalisierung; Marketing; E-Business, Digitale Transformation Buch; Digitalisierung Buch; Vertrieb Buch; Online-Marketing; E-Business; Marketing 4.0; Mobile Business; Kundenmanagement; Produktmarketing; Social Media Marketing; Marketingstrategie; Vertriebsstrategie; Digitalisierung Vertrieb; Digitalisierung; Marketing; Führung Vertrieb, Germany, Non-Fiction, TEXT

- **marka:** Springer
- **kod unspsc:** 55101500
- **kod podmiotu:** BUS016000, BUS018000, BUS078000, BUS058000, BUS016000, BUS018000, BUS058000, 1784, 1785, 1784, JMJ, KJSU, KJS, JMJ, KJS, KJSU, JMJ, KJS
- **grupa docelowa:** Professional and scholarly
- **waga opakowania przedmiotu:** 0.43 kilograms
- **wydanie:** 1. Aufl. 2018
- **zewnętrznie przypisany identyfikator produktu:** 3658175311, 9783658175313, 09783658175313
- **producent:** Springer Gabler
- **autor:** Biesel, Hartmut, Hame, Hartmut
- **gatunek muzyczny:** Sales & marketing, Customer services, Occupational & industrial psychology, BUSINESS & ECONOMICS, Sales & Selling, General, BUSINESS & ECONOMICS, Distribution, BUSINESS & ECONOMICS, Customer Relations, BUSINESS & ECONOMICS, Consumer Behavior, HC, Wirtschaft, Management, HC, Wirtschaft, Werbung, Marketing, Sales and marketing, Customer services, Occupational and industrial psychology
- **Data publikacji:** 2018-01-25T00:00:01Z
- **numer wydania:** 1
- **nazwa przedmiotu:** Vertrieb und Marketing in der digitalen Welt: So schaffen Unternehmen die Business Transformation in der Praxis
- **data premiery:** 2018-01-25T00:00:01Z
- **data uruchomienia strony produktu:** 2017-12-06T05:43:02.188Z

Parametry

Wydanie	1. Aufl. 2018
Język	polski
Liczba stron	251
Waga produktu	435 g
Wydawca	Springer Gabler