



Zarządzanie Leadami w Praktyce: Przewodnik po Nowych Klientach dla Marketerów i Sprzedawców

Indeks: **734267** Producent: **Springer Gabler** Kod producenta: **47080437**

Cena: **240.21 zł**

Opis

Professionelles Lead Management: Schritt für Schritt zu neuen Kunden: Eine agile Reise durch Marketing, Vertrieb und IT

Producent: Springer Gabler

- **temat:** Business communication & presentation, Customer services, Sales & marketing, Public Relations, Service (Kundendienst), BUSINESS & ECONOMICS / Distribution, BUSINESS & ECONOMICS / Public Relations, Business & Economics / Business Communication / General, Business & Economics / Customer Relations, Business & Economics / Sales & Selling / General, Business & Economics/Customer Relations, ANF: Business and Management, Agiles Marketing, BUSINESS & ECONOMICS, BUSINESS & ECONOMICS / Business Communication / General, BUSINESS & ECONOMICS / Customer Relations, BUSINESS & ECONOMICS / Distribution, BUSINESS & ECONOMICS / Marketing / General, BUSINESS & ECONOMICS / Public Relations, BUSINESS & ECONOMICS / Sales & Selling / General, Business, Business & Economics/Business Communication - General, Business & Economics/Customer Relations, Business & Economics/Distribution, Business & Economics/Public Relations, Business & Economics/Sales & Selling - General, Business Communication, Business Communication - General, Business communication & presentation, Business communication and presentation, Business/Economics, Businesskommunikation und -präsentation, Buyer Personas, Content Strategie, Corporate Communication, Customer Relations, Customer Relationship Management, Customer services, Datenschutz und IT, Digitales Marketing, Distribution, Economics, Erzählungen, Evaluation, General, HC, HC/Wirtschaft/Management, HC/Wirtschaft/Werbung, Marketing, Hardcover, Softcover, Hardcover, Softcover / Wirtschaft/Werbung, Marketing, Hindernisse überwinden, Inbound Marketing, Kundendienst, Leadgenerierung, Leadgenerierung;Leadqualifizierung;Digitales Marketing;Agiles Marketing;Marketing Automation;Inbound Marketing;Buyer Personas;Content Strategie;Reichweite generieren;Nurturing;Evaluation;Leadmanagement-Prozesse;Datenschutz und IT;Hindernisse überwinden, Leadmanagement-Prozesse, Leadqualifizierung, Leadqualifizierung; Digitales Marketing; Agiles Marketing; Marketing Automation; Inbound Marketing; Leadmanagement-Prozesse; Leadgenerierung; Buyer Personas; Content Strategie; Reichweite generieren; Nurturing; Evaluation; Datenschutz und IT; Hindernisse überwinden, Management, Management; Romane, Management; Romane/Erzählungen, Marketing, Marketing Automation, Marketing und Vertrieb, Neukundengewinnung, Non-Fiction, Nurturing, Optimieren, Public Relations, Reichweite generieren, Sales & Selling, Sales & Selling - General, Sales & marketing, Sales and Distribution, Sales and marketing, Service (Kundendienst), TEXT, Verstehen, Vertrieb und Marketing, Werbung, Marketing, Wirtschaft, leadgenerierung; Leadqualifizierung; Digitales Marketing; Agiles Marketing; Marketing Automation; Inbound Marketing; Buyer Personas; Content Strategie; Reichweite generieren; Nurturing; Evaluation; Leadmanagement-Prozesse; Datenschutz und IT; Hindernisse überwinden, Business communication and presentation, Businesskommunikation und -präsentation, Kundendienst, Marketing und Vertrieb, Sales and marketing, Vertrieb und Marketing, HC/Wirtschaft/Management, HC/Wirtschaft/Werbung, Marketing, Hardcover, Softcover / Wirtschaft/Werbung, Marketing
- **wiązący:** paperback
- **język:** german, german, german

- **waga przedmiotu:** 0.421 pounds
- **strony:** 152
- **słowo kluczowe tematu:** Agiles Marketing, Business/Economics, Buyer Personas, Digitales Marketing, Germany, Inbound Marketing, Leadgenerierung, Leadgenerierung;Leadqualifizierung;Digitales Marketing;Agiles Marketing;Marketing Automation;Inbound Marketing;Buyer Personas;Content Strategie;Reichweite generieren;Nurturing;Evaluation;Leadmanagement-Prozesse;Datenschutz und IT;Hindernisse überwinden, Leadqualifizierung, Leadqualifizierung; Digitales Marketing; Agiles Marketing; Marketing Automation; Inbound Marketing; Leadmanagement-Prozesse; Leadgenerierung; Buyer Personas; Content Strategie; Reichweite generieren; Nurturing; Evaluation; Datenschutz und IT; Hindernisse überwinden, Marketing Automation, Non-Fiction, TEXT, leadgenerierung; Leadqualifizierung; Digitales Marketing; Agiles Marketing; Marketing Automation; Inbound Marketing; Buyer Personas; Content Strategie; Reichweite generieren; Nurturing; Evaluation; Leadmanagement-Prozesse; Datenschutz und IT; Hindernisse überwinden
- **marka:** Springer
- **kod unspsc:** 55101500
- **kod podmiotu:** BUS078000, BUS052000, BUS007000, BUS018000, BUS058000, BUS018000, 1784, 1785, 1785, KJP, KJP, KJSU, KJS, KJS, KJS, PUBL1500, SERV1500, KJP, KJSU, KJS
- **grupa docelowa:** Professional and scholarly
- **numer części:** 47080437
- **kolor:** Yellow
- **waga opakowania przedmiotu:** 0.239 kilograms
- **wydanie:** 1. Aufl. 2017
- **zewnętrznie przypisany identyfikator produktu:** 3658152133, 9783658152130, 9783658152130, 09783658152130
- **producent:** Springer Gabler
- **autor:** Fuderholz, Jens
- **gatunek muzyczny:** Customer services, Business communication & presentation, Sales & marketing, BUSINESS & ECONOMICS, Customer Relations, BUSINESS & ECONOMICS, Business Communication, General, BUSINESS & ECONOMICS, Sales & Selling, General, BUSINESS & ECONOMICS, Distribution, HC, Wirtschaft, Werbung, Marketing, HC, Wirtschaft, Management, Customer services, Business communication and presentation, Sales and marketing
- **Data publikacji:** 2017-01-17T00:00:01Z
- **numer wydania:** 1
- **nazwa przedmiotu:** Professionelles Lead Management: Schritt für Schritt zu neuen Kunden: Eine agile Reise durch Marketing, Vertrieb und IT
- **data premiery:** 2017-01-17T00:00:01Z
- **data uruchomienia strony produktu:** 2016-11-22T04:32:21.645Z

Parametry

Wydanie	1. Aufl. 2017
Autor	Jens Fuderholz
Producent	Springer Gabler
Format	Paperback