

1. Record Nr.	UNINA9910797014003321
Autore	Natrop Johannes
Titolo	Angewandte deskriptive statistik : praxisbezogenes lehrbuch mit fallbeispielen // Johannes Natrop
Pubbl/distr/stampa	Berlin, [Germany] ; ; Munich, [Germany] ; ; Boston, [Massachusetts] : , : De Gruyter Oldenbourg, , 2015 ©2015
ISBN	3-11-041387-6 3-11-042369-3
Descrizione fisica	1 online resource (416 p.)
Collana	De Gruyter Studium
Disciplina	511
Soggetti	Graphic methods Statistics
Lingua di pubblicazione	Tedesco
Formato	Materiale a stampa
Livello bibliografico	Monografia
Note generali	Description based upon print version of record.
Nota di bibliografia	Includes bibliographical references and index.
Nota di contenuto	Frontmatter -- Vorwort -- Inhaltsverzeichnis -- Verzeichnis der Übersichten -- Verzeichnis der Tabellen -- Verzeichnis der Abbildungen -- Verzeichnis der Abkürzungen -- Verzeichnis der Symbole -- 1. Vorbemerkungen und Überblick -- 2. Begriff, Aufgabe und Image der Statistik -- 3. Ablauf der statistischen Untersuchung -- 4. Träger der Wirtschaftsstatistik -- 1. Definitionen und Abgrenzungen -- 2. Darstellung der eindimensionalen, empirischen Häufigkeitsverteilung -- 3. Beschreibung eindimensionaler Häufigkeitsverteilungen durch statistische Maßzahlen -- 4. Zweidimensionale Häufigkeitsverteilungen -- 5. Zusammenhangsanalyse (Korrelationsanalyse) -- 6. Regressionsanalyse -- Teil A: Tabellen zur Symbolik und zum Vergleich der Begriffe in der deskriptiven und schließenden Statistik -- Teil B: Ausgewählte Formeln -- Teil C: Grundlegende Aussagen zu statistischen Tests -- Teil D: Excel- und SPSS-Befehle -- Teil E: Musterklausuren -- Literaturverzeichnis -- Stichwortverzeichnis
Sommario/riassunto	Statistische Fragestellungen finden sich in den verschiedensten alltäglichen Lebensbereichen. Ohne Grundlagen der Deskriptiven Statistik ist das Verständnis technischer, sozialer oder naturwissenschaftlicher Zusammenhänge kaum denkbar. Dieses Buch

verbindet hohe analytische Tiefe statistischer Fragestellungen mit großer Anschaulichkeit. Hierzu tragen eine bildhafte Sprache, zahlreiche Abbildungen, Übersichten, Tabellen und praxisbezogene Aufgaben bei. Wertvolle statistische Hinweise bewahren den statistischen Neueinsteiger vor Missverständnissen und „Fettnäpfchen“. Aufbau, Sprache und Darstellungsformen des Buches wurden in zahlreichen Vorlesungen über viele Jahre auf ihre Verständlichkeit hin überprüft. Behandelt werden die klassischen Fragen der Deskriptiven Statistik: Aufgabe und Image der Statistik, Amtliche Statistik einschließlich der Aspekte der aktuellen Armutserfassung und der Vermögensverteilung, Skalierung von Merkmalen, ein- und zweidimensionale empirische Häufigkeitsverteilungen und ihre grafische Darstellung, Streuungs-, Konzentrations- und Zusammenhangsmaße sowie eine ausführliche Beschreibung regressionsanalytischer Verfahren einschließlich der Verwendung qualitativer Einflussgrößen. Das Buch bietet zudem einen Kurzüberblick über die Vorgehensweise der Schließenden Statistik und zeigt Verbindungsstellen zwischen Deskriptiver und Schließender Statistik auf. Insgesamt schärft das Buch systematisch das abstrakte, formale statistische Denkvermögen. With great analytic depth, this textbook clearly illuminates the basic principles of descriptive statistics. It accomplishes this aim with lively language and numerous illustrations, overviews, and tables along with practice exercises.

---

2. Record Nr.	UNINA9910158736803321
Autore	Fürtbauer Dominik
Titolo	Chefsache Vertriebseffizienz : Einfach verkaufen / / von Dominik Fürtbauer, Marc Heemskerk, Dieter Menyhart, Roberto Wendt, Claus Zerenko
Pubbl/distr/stampa	Wiesbaden : , : Springer Fachmedien Wiesbaden : , : Imprint : Springer Gabler, , 2017
ISBN	3-658-12446-6
Edizione	[1st ed. 2017.]
Descrizione fisica	1 online resource (XIX, 132 S. 22 Abb.)
Disciplina	658.81
Soggetti	Sales management Management Sales/Distribution
Lingua di pubblicazione	Tedesco
Formato	Materiale a stampa
Livello bibliografico	Monografia
Nota di contenuto	Social Media im Vertrieb -- Verkaufen will gelernt sein! -- Die 12 Geheimnisse des Verkaufs -- Der erste Eindruck zählt -- Der Weg des stillen Verkäufers.
Sommario/riassunto	Das Fachbuch stattet Vertriebsmitarbeiter mit einem Ideenkoffer an Vertriebsmethoden aus, um den künftigen Kundenanforderungen am Markt gerecht zu werden. Auf Grund der Globalisierung und Technologisierung haben sich die Vertriebsstrategien in den letzten Jahren massiv verändert. Die Generation Y verkauft anders als die Generation X. Social-Media-Vertrieb steckt immer noch in den Kinderschuhen, wird aber von Jahr zu Jahr wichtiger. Die herkömmlichen Vertriebsmethoden müssen überdacht und angepasst werden. Fünf Vertriebsprofis aus drei Ländern im Alter von 25-55 Jahren zeigen auf, welche Vertriebswege morgen zum Erfolg führen. Der Inhalt Social Media im Vertrieb Verkaufen will gelernt sein! Die 12 Geheimnisse des Verkaufs Der erste Eindruck zählt Der Weg des stillen Verkäufers Die Reihe Die Chefsache-Reihe wurde von Peter Buchenau begründet und enthält alles, was für Führungskräfte wichtig ist. In unregelmäßigen Abständen lädt er Gastautoren ein, in dieser Reihe zu aktuellen Managementthemen zu publizieren – Expertenwissen aus erster Hand.< Die Autoren Dominik Fürtbauer, Marc Heemskerk, Dieter

Menyhart, Roberto Wendt und Claus Zerenko sind Experten in ihren Bereichen und verfügen über langjährige Vertriebserfahrung.

---