

1.	Record Nr.	UNISALENTO991001656979707536
	Autore	Descartes, René
	Titolo	Rules for the Direction of the Mind - Discourse on the Method - Meditations on First Philosophy - Objections against the Meditations and Replies - The GeometryMortimer J. adler
	Pubbl/distr/stampa	Chicago...[etc.]. : Encyclopaedia Britannica, INC., c1952-1994
	ISBN	0852295316
	Descrizione fisica	223-523
	Altri autori (Persone)	Adler, Mortimer J.
	Lingua di pubblicazione	Inglese
	Formato	Materiale a stampa
	Livello bibliografico	Monografia
2.	Record Nr.	UNINA9910473453003321
	Autore	Römmelt Benedikt
	Titolo	Social Selling Im B2B : Grundlagen, Tools, State of the Art
	Pubbl/distr/stampa	Springer Nature, 2021 Wiesbaden : , : Springer Fachmedien Wiesbaden GmbH, , 2021 ©2021
	ISBN	3-658-33772-9
	Descrizione fisica	1 online resource (65 pages)
	Collana	Essentials
	Classificazione	BUS042000BUS043000
	Soggetti	Business & management
	Lingua di pubblicazione	Tedesco
	Formato	Materiale a stampa
	Livello bibliografico	Monografia
	Sommario/riassunto	Dieses Open-Access-Buch bietet einen Überblick über die Grundlagen des Social Sellings und die Einordnung ins Vertriebs- und

Marketingmanagement. Dazu werden Social Selling spezifische Ansätze wie Personal Branding, Employee Advocacy, Content Marketing, Influencer Marketing sowie Social Listening vorgestellt. Im Fokus stehen weiterhin ein Überblick über Plattformen und Tools sowie die Diskussion von Risiken im Kontext des Social Sellings. Fallstudien zeigen, wie mit Social- Selling-Programmen Vertriebsziele erreicht werden können. Social Selling ist ein Vertriebstrend, der in den letzten Jahren aus den USA nach Europa kam. Social Selling basiert auf der Nutzung sozialer Netzwerke zum Auffinden der richtigen Interessenten, zum Aufbau von vertrauenswürdigen Beziehungen und zum Erreichen von Vertriebszielen. Im gelebten Praxisalltag boomt das Thema „Social Selling“, jedoch fehlt noch der strukturierte Überblick über dieses innovative Thema.
