

1. Record Nr.	UNINA9910330158403321
Autore	Cornoldi, Cesare
Titolo	Prove MT avanzate-3-Clinica : la valutazione delle abilità di lettura, comprensione, scrittura e matematica per il biennio della scuola secondaria di II grado : Manuale e Protocolli per l'assessment / Cesare Cornoldi, Alvaro Pra Baldi, David Giofrè ; con la collaborazione di Donatella Albano, Gianna Friso e Elisabetta Morelli
Pubbl/distr/stampa	Firenze : Giunti Edu, 2017
ISBN	978-88-09-83952-6
Descrizione fisica	2 v. ; 30 cm
Altri autori (Persone)	Pra Baldi, Alvaro Giofrè, David
Disciplina	150.287
Locazione	FLFBC
Collocazione	LABORATORIO DIDATTICO DI PSICOLOGIA 3 (KIT) MANUALE
Lingua di pubblicazione	Italiano
Formato	Materiale a stampa
Livello bibliografico	Monografia
Note generali	In cofanetto

2. Record Nr.	UNINA9910563190503321
Autore	Segbers Klaus
Titolo	Die Geschäftsbeziehung zwischen mittelständischen Unternehmen und ihrer Hausbank : Eine ökonomische und verhaltenswissenschaftliche Analyse / Wolfgang Berens, Klaus Segbers
Pubbl/distr/stampa	Frankfurt a.M. : PH02, 2018
Edizione	[1st, New ed.]
Descrizione fisica	1 online resource (476 p.) : , EB00
Collana	Beitrage zum Controlling ; 11
Soggetti	Banking Budgeting & financial management
Lingua di pubblicazione	Tedesco
Formato	Materiale a stampa
Livello bibliografico	Monografia
Note generali	Peter Lang GmbH, Internationaler Verlag der Wissenschaften
Nota di contenuto	Aus dem Inhalt: Ökonomische und verhaltenswissenschaftliche Ansätze einer Hausbankbeziehung - Einflussfaktoren auf das Hausbankprinzip - Darstellung des Forschungsstandes zu Einflussfaktoren auf Kreditzins und -verfügbarkeit sowie Besicherung - Psychologische Fundierung des Vertrauenskonstruktes als Differenzierungsmerkmal - Entwicklung eines Wirkungsmodells der Kundenbindung als Grundlage für ein interdisziplinäres Verständnis einer Hausbankbeziehung - Ableitung praktisch-normativer Gestaltungsempfehlungen.
Sommario/riassunto	Das Hausbankprinzip nimmt bei der Finanzierung mittelständischer Unternehmen in Deutschland traditionell eine zentrale Stellung ein. Diese Beziehung unterliegt aktuell einem starken Wandel. Als Konsequenz wird häufig eine Abkehr vom Hausbankprinzip gefordert. Diese Untersuchung widmet sich der Hausbankbeziehung aus einer interdisziplinären Sichtweise heraus. Es wird ein ganzheitliches Modell entwickelt, das sowohl ökonomische als auch verhaltenswissenschaftliche Aspekte umfasst. Danach erfordert eine Hausbankbeziehung von beiden Partnern kontinuierlich die Bereitschaft, den Geschäftspartner durch eine Übererfüllung von dessen Erwartungen emotional zu binden. Die Arbeit zeigt Mängel in der aktuellen Bankpraxis auf und leitet daraus praktisch-normative Gestaltungsempfehlungen ab.

