

- | | |
|-------------------------|---|
| 1. Record Nr. | UNISALENTO991001714149707536 |
| Autore | Delehayé, Hippolytez |
| Titolo | Acta sanctorum Decembris. Propylaeum ad Acta sanctorum Decembris / ediderunt Hippolytus Delehayé, Paulus Peeters .. |
| Pubbl/distr/stampa | Bruxelles : apud Socios Bollandistas, 1940 |
| Descrizione fisica | 1659 p. ; 36 cm |
| Altri autori (Persone) | Peeters, Paul |
| Disciplina | 270.0922 |
| Soggetti | Santi - Biografie |
| Lingua di pubblicazione | Latino |
| Formato | Materiale a stampa |
| Livello bibliografico | Monografia |
-
- | | |
|-------------------------|--|
| 2. Record Nr. | UNINA9910483849503321 |
| Autore | Heilmann Lucas W |
| Titolo | Finanzielle Nutzenrechnungen im technischen Vertrieb und Marketing : Konzeptionelle Grundlagen und Fallstudien / / von Lucas W. Heilmann |
| Pubbl/distr/stampa | Wiesbaden : , : Springer Fachmedien Wiesbaden : , : Imprint : Springer Gabler, , 2016 |
| ISBN | 3-658-12103-3 |
| Edizione | [1st ed. 2016.] |
| Descrizione fisica | 1 online resource (286 p.) |
| Collana | Schriften zum Vertriebsmanagement, , 2570-3366 |
| Disciplina | 650 |
| Soggetti | Call centers
Call Center/Customer Service |
| 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. |
| Nota di contenuto | Integration definitorischer und konzeptioneller Grundlagen des Kundennutzens -- Fallbeispiele zur Konzeption sowie empirische Fallstudien zur Entwicklung finanzieller Nutzenrechnung -- Ableitung |

eines generischen Prozesses zur Entwicklung finanzieller Nutzenrechnungen -- Herausforderungen bei der Entwicklung finanzieller Nutzenrechnungen -- Einwände und Handlungsempfehlungen zur Entwicklung finanzieller Nutzenrechnungen.

Sommario/riassunto

Text 4. Die Arbeit beschreibt die Rekonstruktion eines generischen Prozesses zur Entwicklung finanzieller Nutzenrechnungen. Sie identifiziert neun Entwicklungsstufen und leitet mittels empirischer Beobachtungen abzustimmende Fragestellungen sowie angestrebte Ergebnisse ab. Vier fallstudienbasierte Forschungsk Kooperationen mit mittelständischen Unternehmen dienen als detaillierte Referenzbeispiele. Anhand der Implementierung finanzieller Nutzenrechnungen zeigt der Autor Herausforderungen und formuliert Handlungsempfehlungen zur Lösung typischer Problemszenarien. Der Inhalt Integration definitorischer und konzeptioneller Grundlagen des Kundennutzens Fallbeispiele zur Konzeption sowie empirische Fallstudien zur Entwicklung finanzieller Nutzenrechnung Ableitung eines generischen Prozesses zur Entwicklung finanzieller Nutzenrechnungen Herausforderungen bei der Entwicklung finanzieller Nutzenrechnungen Einwände und Handlungsempfehlungen zur Entwicklung finanzieller Nutzenrechnungen Die Zielgruppen Dozierende und Studierende der BWL mit den Schwerpunkten Vertrieb, Marketing und Preismanagement Marketingleiter, Vertriebsleiter und Preis-Manager Der Autor Lucas Heilmann war wissenschaftlicher Mitarbeiter des Lehrstuhls für Vertriebsmanagement und Business-to-Business Marketing an der WHU – Otto Beisheim School of Management. Heute arbeitet er bei einem mittelständischen Technologieführer von Leichtbaukomponenten und -systemen aus Metall und Advanced Composites.
