



Springer Gabler

6.
Auflage

6., aktualisierte Aufl. 2017,
XIV, 346 S. 214 Abb. in
Farbe.

Gedrucktes Buch

Softcover

Gedrucktes Buch

Softcover

ISBN 978-3-658-17464-4

£ 27,99 | CHF 36,00 | 32,70 € |

35,97 € (A) | 34,99 € (D)

lieferbar

Rabattgruppe

Standard (0)

Produktkategorie

Lehrbuch

Betriebswirtschaftslehre : Marketing

Foscht, T., Swoboda, B., Schramm-Klein, H., Karl-Franzens-Universität Graz, Graz, Austria

Käuferverhalten

Grundlagen - Perspektiven - Anwendungen

- Käuferverhalten aus der Sicht des Beziehungsmarketing
- Mit zahlreichen Praxisbeispielen von Hersteller-, Dienstleistungs- und Handelsunternehmen
- Für Lehre und Praxis

Dieses Lehrbuch verfolgt - vor dem Hintergrund, dass das Verstehen des Käuferverhaltens („Customer Insights“) traditionell im Mittelpunkt aller Marketing-Überlegungen steht und die Basis für die Beeinflussung von Kunden sowie für die Gestaltung von Kundenbeziehungen bildet - drei Zielsetzungen:

Bestellen Sie online unter springer.com/booksellers

Springer Nature Customer Service Center GmbH

Customer Service

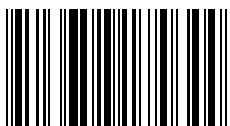
Tiergartenstrasse 15-17

69121 Heidelberg

Germany

T: +49 (0)6221 345-4301

row-booksellers@springernature.com



ISBN 978-3-658-17464-4 / BIC: KJS / SPRINGER NATURE: SC513000

€ (D) sind gebundene Ladenpreise in Deutschland und enthalten 7 % für Printprodukte bzw. 19 % MwSt. für elektronische Produkte. € (A) sind gebundene Ladenpreise in Österreich und enthalten 10 % für Printprodukte bzw. 20% MwSt. für elektronische Produkte. Die mit * gekennzeichneten Preise sind unverbindliche Preisempfehlungen und enthalten die landesübliche MwSt. Preisänderungen und Irrtümer vorbehalten.