



2., überarb. Aufl. 2006, XII, 296 S. 45 Abb.

Printed book

Softcover

[1]54,99 € (D) | 56,53 € (A) | CHF
61,00

eBook

[2]42,25 € (D) | 42,25 € (A) | CHF
48,11

Available from your library or
springer.com/shop

Peter Metzinger

Business Campaigning

Strategien für turbulente Märkte, knappe Budgets und große Wirkungen

- "Business Campaigning" ergänzt die klassischen Konzepte der Kommunikation
- Neu: Zusätzliche Beispiele, neue Werkzeuge, von Kunden getestet
- Verknüpfung von Kommunikation mit Intervention
- Minimierung von Planungsunsicherheiten durch Ansatz zur Wirkungsorientierung

"Business Campaigning" ist die Weiterentwicklung einer Methodik, die von erfolgreichen Organisationen wie Greenpeace entwickelt wurde, um notfalls auch mit wenig Ressourcen viel zu erreichen. Sie ist eine dringend notwendige Ergänzung zu den klassischen Konzepten der Kommunikation, die zwar weiterhin ihre Berechtigung haben, aber in den zunehmend dynamischen und komplexen Umfeldern immer häufiger an ihre Grenzen stoßen. Zudem enthält das Konzept 14 strategische "Spielregeln", deren Beachtung im Rahmen von Kommunikations-, Veränderungs-, Management- und Krisenmanagementprojekten die Erfolgswahrscheinlichkeit massiv erhöht. Die Neuauflage enthält zusätzliche Beispiele für den erfolgreichen Einsatz der Methodik sowie neue Tools, die seit Erscheinen der ersten Auflage entwickelt und gemeinsam mit Kunden getestet wurden. Darüber hinaus wurde die Beschreibung des Prozesses von der Situationsanalyse zur Strategie überarbeitet.



Order online at springer.com / or for the Americas call (toll free) 1-800-SPRINGER / or email us at: customerservice@springernature.com. / For outside the Americas call +49 (0) 6221-345-4301 / or email us at: customerservice@springernature.com.

The first € price and the £ and \$ price are net prices, subject to local VAT. Prices indicated with [1] include VAT for books; the €(D) includes 7% for Germany, the €(A) includes 10% for Austria. Prices indicated with [2] include VAT for electronic products; 19% for Germany, 20% for Austria. All prices exclusive of carriage charges. Prices and other details are subject to change without notice. All errors and omissions excepted. [3] No discount for MyCopy.