

**Springer Gabler**1st  
edition1. Aufl. 2019, XI, 57 S. 24  
Abb.**Printed book**

Softcover

**Printed book**

Softcover

ISBN 978-3-658-26359-1

£ 9,99 | CHF 17,00 | 14,01 € | 15,41

€ (A) | 14,99 € (D)

Available

**Discount group**

Standard (0)

**Product category**

Booklet

**Series**

essentials

Business and Management : Sales/Distribution

Lippold, Dirk, Berlin, Germany

# Neue Perspektiven für das B2B-Marketing

Geschäftsbeziehungen zwischen Unternehmen effizient gestalten

- Überblick über B2B-Marketing
- Stringender praxiserprobter Handlungsrahmen
- Viele wertvolle praktische Tipps

Marketing und Vertrieb sind entscheidende Faktoren einer erfolgreich operierenden Unternehmenseinheit – wenn auch das Branding, also eine solide Marke, in vielen Fällen die Initialzündung für spätere Aufträge sein kann. Dirk Lippold zeigt in diesem essential auf, wie das Marketing mit seiner Denkhaltung dem Unternehmen und sich selber nicht nur helfen, sondern auch entscheidende Impulse verleihen kann. Rückenwind und eine frische Perspektive gibt dabei die Anwendung der Marketing-Gleichung als zukunftsweisendes Denk- und Handlungskonzept im B2B-Sektor.

Order online at [springer.com/book sellers](http://springer.com/book sellers)**Springer Nature Customer Service Center GmbH**

Customer Service

Tiergartenstrasse 15-17

69121 Heidelberg

Germany

T: +49 (0)6221 345-4301

row-book sellers@springernature.com



ISBN 978-3-658-26359-1 / BIC: KJS / SPRINGER NATURE: SC524000

Prices and other details are subject to change without notice. All errors and omissions excepted. Americas: Tax will be added where applicable. Canadian residents please add PST, QST or GST. Please add \$5.00 for shipping one book and \$ 1.00 for each additional book. Outside the US and Canada add \$ 10.00 for first book, \$5.00 for each additional book. If an order cannot be fulfilled within 90 days, payment will be refunded upon request. Prices are payable in US currency or its equivalent.

Part of **SPRINGER NATURE**