



1. Aufl. 2019, XV, 159 S. 1 Abb.

Printed book

Softcover

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

eBook

[2]42,99 € (D) | 42,99 € (A) | CHF
48,50

Available from your library or
springer.com/shop

Daniel Maar

Die Anbieter-Kunden- Interaktion im Kontext professioneller Dienstleistungen

Unsicherheit, Positionierung und Kundenorientierung

Series: Beiträge zur empirischen Marketing- und Vertriebsforschung

• Eine wirtschaftswissenschaftliche Studie

In diesem Buch zeigt Daniel Maar anhand zweier Studien, dass professionelle Dienstleister durch ein aktives Management der Anbieter-Kunden-Interaktion die Beziehung zum Kunden stärken und den langfristigen Unternehmens- und Projekterfolg steigern können. Die erste Studie untersucht, wie sich die Kommunikation von Unsicherheit durch professionelle Dienstleister in Abhängigkeit von zentralen Kontextfaktoren auf den Kunden auswirkt. Die zweite Studie thematisiert, welche Rolle der Preisfokus bei der Positionierung von Projektproposals während der Interaktion mit dem Kunden im Rahmen formeller Ausschreibungen spielt.

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.

