



Springer Gabler

1st
edition

1. Aufl. 2018, XVI, 238 S.
22 Abb. Book + eBook.

Printed book

Softcover

Hardcover + eBook

Softcover

ISBN 978-3-658-18775-0

\$ 37,99

In production

Discount group

Professional Books (2)

Product category

Professional book

Business and Management : International Business

Frank, Sergey

International Business To Go

Schlüsselfaktoren im globalen Geschäft

- Leitfaden für Vertriebsunternehmen zum Auf- und Ausbau internationaler Vertriebsstrukturen
- Strukturierte Auseinandersetzung mit den Organisationsformen und ihrem Personalmanagement
- Anschauliche Darstellung durch viele Praxisbeispiele

Wie können eine effiziente Internationalisierung und internationale Kommunikation erfolgreich umgesetzt werden? Welche Rolle spielen hierbei Unternehmenskultur, Personal oder Vertrieb? Und wie kommt es schlussendlich zum Abschluss internationaler Geschäfte? Sergey Frank versteht es, anschaulich und mit feinem Witz seinen umfangreichen Erfahrungsschatz näherzubringen und analysiert anhand konkreter Fall- und dezidierter Länderbeispiele unterschiedliche Herausforderungen im internationalen Business.

Order online at springer.com/book sellers

Springer Nature Customer Service Center LLC

233 Spring Street

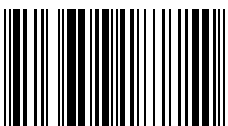
New York, NY 10013

USA

T: +1-800-SPRINGER NATURE

(777-4643) or 212-460-1500

customerservice@springernature.com



ISBN 978-3-658-18775-0 / BIC: KJ / SPRINGER NATURE: SC525000

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**