



Sergey Frank

# 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.

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

## eBook

[2] 24,99 € (D) | 24,99 € (A) | CHF 29,00

Available from your library or [springer.com/shop](http://springer.com/shop)

## Hardcover + eBook

32,99 € (D) | 32,37 € (A) | CHF 36,50



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