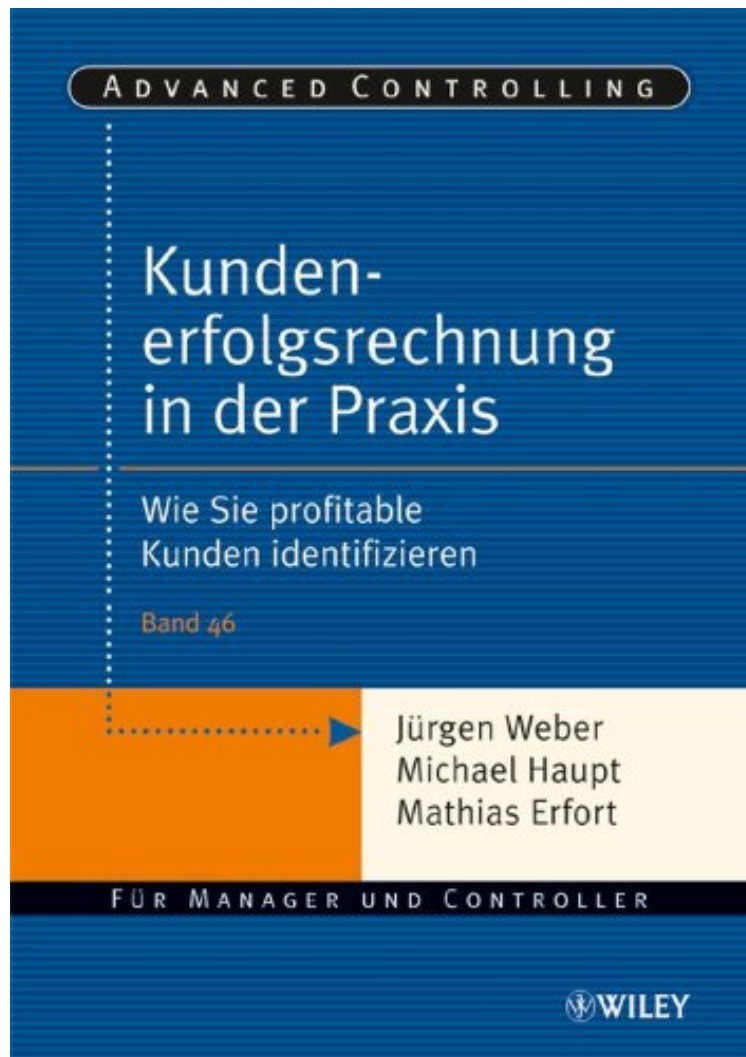


[Mobile ebook] Kundenerfolgsrechnung in der Praxis: Wie Sie profitable Kunden identifizieren (Advanced Controlling) (German Edition)

Kundenerfolgsrechnung in der Praxis: Wie Sie profitable Kunden identifizieren (Advanced Controlling) (German Edition)

Juunl;rgen Weber, Michael Haupt, Mathias Erfort
ePub | *DOC | audiobook | ebooks | Download PDF



[Download](#)

[Read Online](#)

#4608491 in eBooks 2012-11-26 2012-11-26 File Name: B00DFB5768 | File size: 44.Mb

Juunl;rgen Weber, Michael Haupt, Mathias Erfort : Kundenerfolgsrechnung in der Praxis: Wie Sie profitable Kunden identifizieren (Advanced Controlling) (German Edition) before purchasing it in order to gage whether or not it would be worth my time, and all praised Kundenerfolgsrechnung in der Praxis: Wie Sie profitable Kunden identifizieren (Advanced Controlling) (German Edition):

Kundenorientierung ist in vielen Unternehmen der Schlüssel zum Markterfolg. Die wirtschaftlichen Ziele der

Unternehmen verlangen eine Ausrichtung auf die profitablen Kunden. Deshalb müssen die Kunden identifiziert werden, die einen hohen Beitrag zum Ergebnis leisten und für die sich Investitionen lohnen. Häufig fehlt den Unternehmen ein geeignetes Instrumentarium. Kundenerfolge können nicht transparent, mess- und steuerbar gemacht werden. Die Kundenerfolgsrechnung schließt diese Lücke. In diesem Band werden das grundlegende Konzept sowie die wesentlichen Erfolgsfaktoren für die Einführung und Anwendung der Kundenerfolgsrechnung vorgestellt. Mit vielfältigen Beispielen aus der Praxis.

About the Author Professor Dr. Jürgen Weber lehrt Controlling an der Wissenschaftlichen Hochschule für Unternehmensführung (WHU) in Vallendar. Seine Devise ist: Nichts ist so gut für die Praxis wie eine gute Theorie. Jürgen Weber ist Mitherausgeber der Zeitschrift für Planung (ZP) und Herausgeber der "Zeitschrift für Controlling Management". Er ist Autor vieler Bücher, z.B. Einführung in das Controlling, und darüber hinaus einer der Gründungspartner der Managementberatung CTcon. Dr. Mathias Erfort ist Projektleiter bei CTcon. Er berät seit über fünf Jahren bedeutende Unternehmen bei Steuerungs- und Controllingthemen und ist u.a. Experte für die Konzeption und Umsetzung von Kundenerfolgsrechnungen. Vor seiner Zeit in der Beratung war er mehrere Jahre in der Zentrale einer deutschen Großbank tätig. Dipl.-Kfm. Michael Haupt ist Berater bei CTcon. Ein Schwerpunkt seiner Arbeit liegt in der Konzeption und Umsetzung von Lösungen zur markt- und kundenorientierten Unternehmensführung. Hierbei befasst er sich unter anderem mit dem Aufbau einer wertorientierten Marketing- und Vertriebssteuerung in Großunternehmen.