

[Ebook pdf] Strategische Wettbewerbsvorteile: Mehr Umsatz, Gewinn und Marktanteile: Das Praxisbuch fr Ihre Strategieorientierung

Strategische Wettbewerbsvorteile: Mehr Umsatz, Gewinn und Marktanteile: Das Praxisbuch fr Ihre Strategieorientierung

Von Norbert Hans

ePub | *DOC | audiobook | ebooks | Download PDF



DOWNLOAD



READ ONLINE

Produktinformation - Verkaufsrang: #1450363 in BcherVerffentlicht am: 2013-10-11Abmessungen: 8.19 x .79b x 5.87l, .0 Pfund Einband: Taschenbuch219 Seiten | File size: 78.Mb

Von Norbert Hans : Strategische Wettbewerbsvorteile: Mehr Umsatz, Gewinn und Marktanteile: Das Praxisbuch fr Ihre Strategieorientierung before purchasing it in order to gage whether or not it would be worth my time, and all praised Strategische Wettbewerbsvorteile: Mehr Umsatz, Gewinn und Marktanteile: Das Praxisbuch fr Ihre Strategieorientierung:

KundenrezensionenHilfreichste Kundenrezensionen1 von 1 Kunden fanden die folgende Rezension hilfreich. ansant

lesbares Fachbuch Von Rudolf Fuhrmann Ich kenne Prof. Hans seit nun nahezu 30 Jahren. Es war immer wieder faszinierend, wie er es verstand, die mannigfaltigen Facetten seines Lieblingsthemas "Strategie" herauszuarbeiten und die Erkenntnisse permanent zu erweitern, zu vertiefen und zu verfeinern. Dabei schafft er es im vorliegenden Buch die normalerweise trockene Materie ansprechend und einprägsam aufzubereiten. Es ist ihm - und seinem Advocatus Diaboli - gelungen, dies durch praktische Beispiele aus seinem reichen Erfahrungsschatz zu illustrieren. Hier paart sich praktische Erfahrung mit akademischem Background. Wer seine eigene strategische Ausrichtung überprüfen, eine Neupositionierung erarbeiten oder nur sein Wissen aktualisieren will, kommt an diesem Buch nicht vorbei. 0 von 0 Kunden fanden die folgende Rezension hilfreich. Motivation Von Reisemobile Oberbayern Durch Zufall kam ich mit dem Autor in Kontakt. Das Buch finde ich sehr interessant und aufschlussreich. Vielleicht ergibt sich noch ein Folgegeschäft

Kurzbeschreibung Nachhaltiger und langfristiger Unternehmenserfolg ist nur möglich, wenn die strategische Ausrichtung des Unternehmens immer wieder bedacht wird. Wer sein Unternehmen einzigartig machen und nachhaltig am Markt positionieren will, muss strategische Wettbewerbsvorteile systematisch auf- und ausbauen. Dabei gilt: Die strategischen Wettbewerbsvorteile stecken immer im Kern des Produkts. Grundlage einer jeden erfolgreichen Strategie sind qualitativ hochwertige Produkte oder Dienstleistungen mit hohem Nutzen und einem emotionalen Mehrwert. Professor Dr. Norbert Hans gibt in seinem Praxiswerk Denkanstöße und Tipps zur Strategiebildung und -formulierung sowie konkrete Hilfestellung bei der strategischen Ausrichtung des Unternehmens. Der Leser erfährt, wie er strategische Wettbewerbsvorteile formuliert und wie sie im Unternehmen von den Führungskräften und Mitarbeitern umgesetzt und gelebt werden. Buchrückseite Nachhaltiger und langfristiger Unternehmenserfolg ist nur möglich, wenn die strategische Ausrichtung des Unternehmens immer wieder bedacht wird. Wer sein Unternehmen einzigartig machen und nachhaltig am Markt positionieren will, muss strategische Wettbewerbsvorteile systematisch auf- und ausbauen. Dabei gilt: Die strategischen Wettbewerbsvorteile stecken immer im Kern des Produkts. Grundlage einer jeden erfolgreichen Strategie sind qualitativ hochwertige Produkte oder Dienstleistungen mit hohem Nutzen und einem emotionalen Mehrwert. Professor Dr. Norbert Hans gibt in seinem Praxiswerk Denkanstöße und Tipps zur Strategiebildung und -formulierung sowie konkrete Hilfestellung bei der strategischen Ausrichtung des Unternehmens. Der Leser erfährt, wie er strategische Wettbewerbsvorteile formuliert und wie sie im Unternehmen von den Führungskräften und Mitarbeitern umgesetzt und gelebt werden. Die Zielgruppen Unternehmer, Manager und Führungskräfte Der Autor Professor Dr. Norbert Hans studierte Betriebswirtschaftslehre. Nach dem Examen und der Promotion lehrte er an verschiedenen Hochschulen Unternehmensführung und Strategisches Management. In mehreren Managementpositionen lernte er die Bedeutung der strategischen Ausrichtung für die Zukunftsfähigkeit von Unternehmen kennen. Seit über 30 Jahren ist er Inhaber der MSH Consulting GmbH in Beckum, wo er als umsetzungsstarker Begleiter in der strategischen Unternehmensentwicklung, der Managemententwicklung sowie der Personalentwicklung branchenübergreifend trainiert und berät. MSH unterstützt die Kunden bei der Entwicklung und Erweiterung strategischer Wettbewerbsvorteile. Der Autor und weitere Mitwirkende Professor Dr. Norbert Hans studierte Betriebswirtschaftslehre. Nach dem Examen und der Promotion lehrte er an verschiedenen Hochschulen Unternehmensführung und Strategisches Management. In mehreren Managementpositionen lernte er die Bedeutung der strategischen Ausrichtung für die Zukunftsfähigkeit von Unternehmen kennen. Seit über 30 Jahren ist er Inhaber der MSH Consulting GmbH in Beckum, wo er als umsetzungsstarker Begleiter in der strategischen Unternehmensentwicklung, der Managemententwicklung sowie der Personalentwicklung branchenübergreifend trainiert und berät. MSH unterstützt die Kunden bei der Entwicklung und Erweiterung strategischer Wettbewerbsvorteile.