

[Read ebook] Counter Strategies im globalen Wettbewerb (German Edition)

Counter Strategies im globalen Wettbewerb (German Edition)

Olaf Plötmner

*audiobook / *ebooks / Download PDF / ePub / DOC*



DOWNLOAD



+

READ ONLINE

#4568106 in eBooks 2012-05-27 2012-05-27 File Name: B00A9YGL96 | File size: 35.Mb

Olaf Plötmner : Counter Strategies im globalen Wettbewerb (German Edition) before purchasing it in order to gauge whether or not it would be worth my time, and all praised Counter Strategies im globalen Wettbewerb (German Edition):

Die Wettbewerbssituation etablierter Technologieunternehmen verumändert sich mit neuen Kunden und Wettbewerben aus den Schwellen- und Entwicklungsländern rasant. Anders als gewohnt, verlangen die neuen

Käufer über technisch perfekte Produkte hinaus preiswerte Alternativen. Der Autor diskutiert neue Strategien, mit denen sich Technologieunternehmen erfolgreich behaupten können und liefert Vorschläge für die Umsetzung bei der Produkt- und Preisgestaltung, der Mitarbeiter- und Organisationsentwicklung sowie beim Marken- und Vertriebsmanagement.

"Ein gut zu lesender Schlachtplan vorstehend ebenso wie Führungskraft der zweiten und dritten Ebene." Harvard Business Manager, Oktober 2012 From the Back Cover Die Wettbewerbssituation traditioneller Technologieunternehmen ist im Umbruch. Neue Kundensegmente in den Schwellen- und Entwicklungsländern und neue Wettbewerber aus diesen Regionen verändern die Marktlandschaft rasant. Beides stellt die etablierten Anbieter vor neue Herausforderungen. Um sich zu behaupten, müssen Unternehmen wie Siemens, General Electric, Alstom, Mitsubishi, aber auch der Mittelstand, vertraute Denkweisen aufgeben; denn Käufer über die technisch perfekten Produkte hinaus verlangen die neuen Käufer einfache, preiswerte Alternativen. Parallel dazu lassen sich durch komplexe, nicht kopierbare Dienstleistungen wirksame Markteintrittsbarrieren schaffen. Das Buch behandelt die Chancen und Probleme neuer Strategien und zeigt, wie man sie optimal umsetzt, insbesondere bei Produkt- und Preisgestaltung, Mitarbeiter- und Organisationsentwicklung, Marken- und Vertriebsmanagement. About the Author Olaf Plöner ist an der ESMT European School of Management and Technology Dekan der Executive Education und hat eine Gastprofessur an der Darden School of Business, University of Virginia. Zuvor war er Berater der Boston Consulting Group und Direktor der Siemens AG. Sein Interesse in Forschung und Lehre gilt dem strategischem Management sowie Marketing und Vertrieb auf technologiegeprägten B2B-Märkten.