

Challenges in Relationship Marketing



Sprog:	Dansk
Udgivet:	15. juni 2010
Kategori:	Erhverv
Forfatter:	Kristian Philipsen
Forlag:	HansReitzels
ISBN:	9788776758042

[Challenges in Relationship Marketing.pdf](#)

[Challenges in Relationship Marketing.epub](#)

Relationsmarkedsføring har i dag en fremtrædende plads inden for marketingteorien. Gennem snart 30 år har IMP (Industrial Marketing and Purchasing Group) udviklet sig til at være en dominerende tilgang i forståelsen af Business-to-Business marketing. IMP-tilgangens styrke ligger i realistiske beskrivelser og koncepter til forståelse af de udfordringer, virksomheder står overfor i samspillet med hinanden. Imidlertid lægger IMP-tilgangen ikke op til på at give normative anvisninger til virksomheder. Forfatterne diskuterer en række centrale temaer inden for relationsmarkedsføring såsom markedsforståelse, ledelse, porteføljeplanlægning og personlige relationer. For forsker- og kandidatstuderende rejser bogen spørgsmålet om hvordan teorier og modeller kan udvikles og relateres til praksis. Praktikerne kan med fordel læse bogen for at kvalificere sin praksis inden for relationsmarkedsføring.

Download the latest benchmark data on the changing marketing and sales landscape. B2B organizations achieve 19% faster revenue growth and 15 % higher profitability when the relationship between sales and marketing is aligned. Learn when and how an organization employs the marketing strategy: Relationship Marketing. 05. What is Relationship Marketing. *FREE* shipping on qualifying offers. 03. 01. 01. 03. What is Relationship Marketing. B2B organizations achieve 19% faster revenue growth and 15 % higher profitability when the relationship between sales and marketing is aligned. 02. 01. 31. iCRM, Customer Relationship Management System - Manage your customer contacts and customer service smartly using CRM

Malaysia. Who are the individuals developing. 31. We help our clients to get their ecology surveys actioned in time to meet tight planning deadlines.