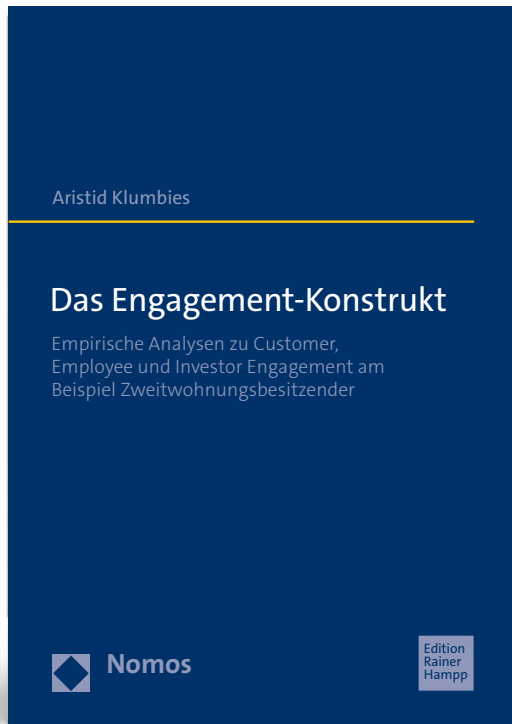




Nomos



Das Engagement-Konstrukt

Empirische Analysen zu Customer, Employee und Investor Engagement am Beispiel Zweitwohnungsbesitzender

Von Dr. Aristid Klumbies

2022, 377 S., brosch., 79,- €

ISBN 978-3-98542-026-1

nomos-shop.de/isbn/978-3-98542-026-1

Dieses Buch bietet die derzeit umfassendste Analyse des Konstrukts „Engagement“. Es zeigt, wie Firmen und Organisationen stärkeres Engagement bei Kunden, Mitarbeitenden und Investoren auslösen können. In einer globalisierten Welt ist erfolgreiches Relationship Management essenziell. Dafür ist das Engagement von wichtigen Anspruchsgruppen die Basis. Engagement bewirkt vertrauensvolle Interaktionen

und tiefe Beziehungen. Im Buch werden ein konkreter Engagement-Prozess sowie Ursachen und Konsequenzen von höherem Engagement für Firmen besprochen. Folgen Sie den vier Schritten des Engagement-Prozesses, um ihre Kundinnen und Kunden, Mitarbeitenden und Investor:innen für stärkeres Engagement zu begeistern!

Bestell-Hotline +49 7221 2104-37 | Online www.nomos-shop.de
E-Mail bestellung@nomos.de | Fax +49 7221 2104-43 | oder im Buchhandel

Sie haben das Recht, die Ware innerhalb von 14 Tagen nach Lieferung ohne Begründung an Nördlinger Verlagsauslieferung GmbH & Co. KG, Augsburg Str. 67A, 86720 Nördlingen, zurückzusenden. Bitte nutzen Sie bei Rücksendungen im Inland den kostenlosen Abholservice. Ein Anruf unter Tel. +49 7221 2104-45 genügt. Unsere Datenschutzbestimmungen finden Sie unter nomos@shop.de/go/datenschutzerklaerung.

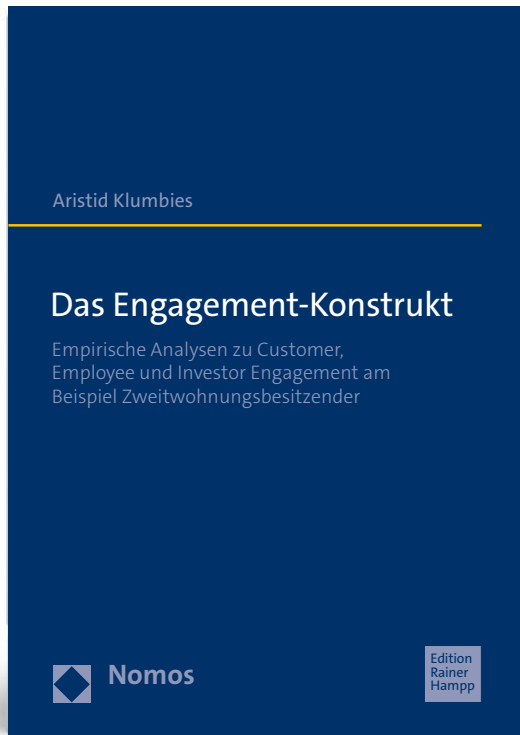
Nomos Verlagsgesellschaft

Waldseestraße 3–5 | D-76530 Baden-Baden | www.nomos.de

 Nomos
eLibrary



Nomos



Das Engagement-Konstrukt

Empirische Analysen zu Customer, Employee und Investor Engagement am Beispiel Zweitwohnungsbesitzender

By Dr. Aristid Klumbies

2022, 377 pp., pb., € 79.00

ISBN 978-3-98542-026-1

in German

nomos-shop.de/isbn/978-3-98542-026-1

This book offers the most comprehensive analysis of the 'engagement' construct to date. It shows how companies and organisations can trigger stronger engagement among customers, employees and investors. In a globalised world, successful relationship management is essential, and the engagement of key stakeholders is the basis for this.

Engagement creates trusting interactions and deep relationships. This book discusses a concrete engagement process as well as the causes and consequences of higher engagement for companies. Follow the four steps of the engagement process to inspire your customers, employees and investors to commit themselves even more to your company!

Hotline for your order +49 7221 2104-37 | Online www.nomos-shop.de
E-Mail orders@nomos.de | Fax +49 7221 2104-43 | or in your local bookstore

You can withdraw from your book order without giving reasons within fourteen days. Simply send your written withdrawal within the given period to: Nördlinger Verlagsauslieferung GmbH & Co. KG, Augsburg Str. 67A, 86720 Nördlingen, Germany or to your bookstore. A withdrawal binds you to return the items. All costs and risks of return are payable by the addressee. You can find our privacy policy online at nomos@shop.de/go/datenschutzerklaerung.

Nomos Verlagsgesellschaft

Waldseestraße 3–5 | D-76530 Baden-Baden | www.nomos.de

 Nomos
eLibrary