

RIPROGETTARE IL SERVIZIO POST-VENDITA

Prezzo: Regular Price
27,00 € Special Price
25,65 €

Codice	9788820338879
Tipologia	Libri
Data pubblicazione	19 dic 2007
Reparto	LIBRI
Autore	AA.VV.
Editore	Hoepli

Descrizione

Il servizio post-vendita costituisce un'attività di crescente importanza, in linea con la tendenza che pone sempre più enfasi sulla capacità delle imprese industriali di vendere, più che manufatti, soluzioni ai problemi incontrati dal cliente ovvero servizi che mantengano e migliorino le prestazioni dei prodotti nel tempo. Questo volume analizza il ruolo innovativo del servizio post-vendita all'interno delle strategie di business delle aziende industriali e l'impatto che ne deriva in termini organizzativi, gestionali ed economici. Sono definite le principali leve manageriali sulle quali agire per progettare in modo coerente le attività strategiche, tattiche e operative del post-vendita, al fine di renderlo generatore di valore per l'azienda. Attraverso l'analisi di numerosi casi aziendali si evidenziano inoltre alcune soluzioni di particolare interesse. Il testo, che deriva da un intenso lavoro di ricerca in corso da alcuni anni, si rivolge sia ai manager delle imprese dei beni durevoli di consumo, delle aziende fornitrici di servizi logistici e di applicazioni software per la gestione del post-vendita, sia ai professionisti della consulenza direzionale e informatica. Può inoltre essere un utile supporto didattico nell'ambito di Corsi di Laurea Magistrale, di Master o di Corsi di Perfezionamento.

Rimaniamo a disposizione per qualsiasi ulteriore chiarimento allo 0461.232337 o 0461.980546

oppure via mail a : servizioclienti@libriprofessionali.it

www.LibriProfessionali.it è un sito di Scala snc Via Solteri, 74 38121 Trento (Tn) P.Iva 01534230220

