

NEUERSCHEINUNG

Kundenorientierung neu denken



BIBLIOGRAFISCHE DATEN

Thilo Baum

Die Kundenbrille

Preis: 19,90 € (A: 20,50 €)

296 Seiten

ISBN: 978-3-86470-8177-6

Kulmbach, 28. April 2022

Warum scheitern so viele Unternehmen kurz nach der Gründung? Weshalb tun sich so viele Selbstständige so schwer damit, ihre Geschäftsidee verständlich als attraktives Angebot zu kommunizieren? Wieso agieren so viele größere Unternehmen so bürokratisch, umständlich und kundenfern? Autor Thilo Baum macht dafür zahlreiche Gründe aus: schiefe Weltbilder, Denken in der Box, falsch verstandene Begriffe von Qualifikation und Kompetenz. In diesem Buch findet man heraus, wie man sich von weit verbreiteten fatalen Denkmustern löst, die Kundenperspektive einnimmt und unabhängig von Business-Konventionen seine Geschäftsidee auf die Straße bringt. Ein exzenter Ratgeber – für Gründerinnen und Gründer, aber auch für alle Unternehmer und Manager.



Thilo Baum ist ein Experte für klare Sprache. Nach dem Studium der Theaterwissenschaft und Publizistik war er als Tageszeitungsredakteur tätig. Seit 2004 konzentriert er sich als selbstständiger Trainer und Speaker darauf, die Kundenorientierung und Unternehmenskommunikation seiner Kunden zu verbessern.