

[Mobile book] Brennpunkt Strategie - Die Krise vermeiden: Weniger Wettbewerbsdruck - weniger Preiskampf - mehr Chancen

Brennpunkt Strategie - Die Krise vermeiden: Weniger Wettbewerbsdruck - weniger Preiskampf - mehr Chancen

Von Roland Stahl

*DOC | *audiobook | ebooks | Download PDF | ePub*



[Download](#)

[Read Online](#)

Produktinformation - Verkaufsrang: #2352438 in BcherVerffentlicht am: 2008-08-08 Abmessungen: 8.35 x .59b x 5.39l, Einband: Taschenbuch 152 Seiten | File size: 56.Mb

Von Roland Stahl : Brennpunkt Strategie - Die Krise vermeiden: Weniger Wettbewerbsdruck - weniger Preiskampf - mehr Chancen before purchasing it in order to gage whether or not it would be worth my time, and all praised Brennpunkt Strategie - Die Krise vermeiden: Weniger Wettbewerbsdruck - weniger Preiskampf - mehr Chancen:

Kundenrezensionen
Hilfreichste Kundenrezensionen
5 von 5 Kunden fanden die folgende Rezension hilfreich.
Erkenntnisreich und direkt anwendbar!
Von Marion Oberparleiter
Was bedeutet es, (k)eine Strategie zu haben und warum ist das für ein Unternehmen so wichtig? In diesem Buch findet man nicht nur allgemeine Beschreibungen, sondern was viel wichtiger ist; einen Leitfaden, wie man seine eigene unternehmerische Richtung bewerten kann; mit zahlreichen Denkanstößen und sehr anschaulichen und einfach verständlichen Beispielen wird einem schnell klar, wo man sich selbst verbessern oder vielleicht sogar neu ansetzen kann. Endlich ein Ratgeber, der sich nicht mit Beschreibungen zufrieden gibt, sondern praktische und durchführbare Ansätze bietet - für jeden, dem die Zukunft seines Unternehmens am Herzen liegt, oder der einfach mehr über Unternehmensführung wissen möchte. Sehr hilfreich!
1 von 1 Kunden fanden die folgende Rezension hilfreich. Wichtiges Buch für den Unternehmer von heute
Von Rainer Fischer
Zuerst einmal definiert das Buch den Begriff Strategie in Bezug auf ein Unternehmen. Dadurch wird der Unterschied zur Zielplanung und dem Tagesgeschäft klar erkennbar. Dann liefert es wertvolle Gesichtspunkte zu Nachfrage und Goodwill und hilft dabei, die eigene Position im Wettbewerb zu erkennen, gefolgt von Möglichkeiten zur Verbesserung. Das Buch von R. Stahl ist ein gut lesbares Fachbuch für jeden, der die Weichen für die Zukunft des Unternehmens besser und präziser stellen möchte.
0 von 0 Kunden fanden die folgende Rezension hilfreich. sehr
Hilfreich bei der Jobsuche
Von Martin Wagner
Dieses Buch beschreibt die Marktwirtschaft so wie ich es immer schon geahnt hatte aber nirgends gefunden. Mit dieser Lektüre ist es ein leichtes sich nach dem richtigen Arbeitgeber umzusehen oder die eigenen Aktivitäten richtig zu koordinieren. Für mich hatte es den Effekt einer Röntgenbrille (und das bei nicht mal 100 Seiten). Sehr empfehlenswert!

Pressestimmen
Das Buch vermittelt einen klaren, übersichtlichen, nachvollziehbaren und bodenständigen Überblick über das Thema Strategie ohne Schnick-Schnack und Ausschweifungen. Während des Lesens wird der Leser schon dazu animiert seinen IST-Zustand mit den Informationen zu vergleichen, frischen Wind in die Betrachtungen zu Neugeschäft, Umorganisation und Konkurrenz einfließen zu lassen. Klare Ansagen, was gut ist und was nicht, vermitteln einem den Eindruck, etwas richtig gemacht zu haben - und was nicht so gut war, kann man immer noch richten. Der Vorteil dieses Buches ist die Anwendbarkeit, egal ob Gründer, Unternehmer, Künstler oder Selbständiger. Nachteil ist mir keiner aufgefallen. Es ist fast ein Handbuch, denn es gibt Werkzeuge in die Hand, mit denen man feststellen kann, ob man seine Strategie bedenken sollte oder nicht und wie man sich helfen kann. In jedem Fall liefert das Buch jede Menge Denkanstöße. Es bestätigt einen aber auch in den Dingen, die man richtig macht. (Nina Verde, Unternehmensberaterin)
Kurzbeschreibung
Um in der Welt der Veränderungen und des Leistungsangebots einen Leitfaden zu gesunder und gesicherter Ertragslage zu finden, wurde dieses Buch geschrieben. Brennpunkt Strategie zeigt Lösungen auf, die den Unternehmer aus dem Preiskampf und aus den Wettbewerbssituationen herausführen, so dass Ertrag und Aufwand in ein günstigeres Verhältnis kommen können. Führungskräfte verstricken sich häufig in den Stress des Alltags und werden für das strategisch Wesentliche blind. In diesem Buch beschreibt Roland Stahl, nach 25 Jahren Unternehmensberatung und Coaching, wie man strategisch planen kann, um Auftrags- und Ertragslage zu verbessern bzw. zu sichern.
Über den Autor und weitere Mitwirkende
Roland Stahl studierte Elektrotechnik an der TU München und war danach in der zerstörungsfreien Werkstoffprüfung tätig. Aus Erfahrungen mit Konflikten in der Industrie entstand zunehmend Interesse für Teamqualität und Effizienz. So machte er sich 1983 als Unternehmensberater in Themen der Organisation und Teamstabilität selbstständig. Diese Aufgabe führte ihn durch ganz Europa, die USA und Russland. Nicht-optimale Situationen und Engpässe in den Unternehmen konnten häufig auf Uneinigkeit der Führungskräfte an der Spitze zurückgeführt werden, speziell in Strategiefragen. Deshalb musste dem Thema Strategie eine besondere Wichtigkeit zugeordnet werden. Die Unterstützung von Unternehmen und Führungskräften auf dem Weg zu weniger Wettbewerbsdruck und weniger Preiskampf sowie Konsens in den Planungen wurde zur zentralen Aufgabe.