

[Download pdf] Unternehmenserfolg in den USA: Strategie, Markteintritt, Kultur - die größten Fehler, die besten Praxistipps (German Edition)

## Unternehmenserfolg in den USA: Strategie, Markteintritt, Kultur - die größten Fehler, die besten Praxistipps (German Edition)

Ralf Drews, Melissa Lamson

ebooks / Download PDF / \*ePub / DOC / audiobook



DOWNLOAD



+

READ ONLINE

#3164033 in eBooks 2013-11-04 2013-11-04 File Name: B00GG9Y8AM | File size: 40.Mb

**Ralf Drews, Melissa Lamson : Unternehmenserfolg in den USA: Strategie, Markteintritt, Kultur - die größten Fehler, die besten Praxistipps (German Edition)** before purchasing it in order to gauge whether or not it would be worth my time, and all praised Unternehmenserfolg in den USA: Strategie, Markteintritt, Kultur - die größten Fehler, die besten Praxistipps (German Edition):

Die USA ist nach wie vor die erste Anlaufstelle für europäische Investoren und wird dies auch in

Zukunft bleiben. Obwohl viele Firmen dies erkannt haben, zeigt eine Studie, dass 70% aller Auslandsinvestitionen scheitern – zumeist aufgrund von Fehlkommunikation und mangelndem kulturellem Verständnis. In ihrem Buch bringen Ralf Drews und Melissa Lamson die Bedürfnisse US-amerikanischer Kunden mit europäischen Go-to-Market-Strategien zusammen. Sie vermitteln anschaulich, wie die US-amerikanische Kultur das Geschäftsleben und damit Entscheidungsprozesse, Kaufinteresse und Kundenloyalität beeinflusst. Abgeleitet aus Interviews mit Managern führender europäischer Unternehmen mit Tätigkeitsfeldern in den USA, bietet das Buch zahlreiche praktische Tipps und Erkenntnisse. Darüber hinaus werden Umsetzungstools, wie das US Buying-Decision Model<sup>®</sup> und das Organizational Readiness Survey<sup>®</sup> und das Go-To Market Decision Diamond Tool<sup>®</sup> vorgestellt. Vielen europäischen Managern, die auf dem US-amerikanischen Markt aktiv werden wollen, ist nicht bewusst, wie großartig ihre Wissenslücke eigentlich ist. Dieses Buch hilft Ihnen ihre Lernkurve erheblich zu verkürzen!

Selbst während der Wirtschaftskrise und politischen Diskrepanzen bleibt die USA größter Absatzmarkt für europäische Unternehmen. In „Unternehmenserfolg in den USA“ geben uns Herr Drews und Frau Lamson auf provokante Art Einblick in die Geschäftsbeziehungen zwischen den USA und Europa und liefern praktische Ratschläge in sehr unterhaltsamer Weise. Peter Limbourg, Senior Vice President, ProSiebenSat.1. In meiner Position als CEO bei Bayern Corporation (USA) erlebte ich aus erster Hand, welchen Herausforderungen sich ein europäisches Unternehmen beim Eintritt in den US-Markt stellen muss. Unternehmen aller Größenordnungen, die dieses Buch griffbereit haben, werden ihre Erfolgsaussichten in den USA in kurzer Zeit steigern. Die beiden Autoren erläutern einen schrittweisen Go-To-Market-Ansatz für die USA mit Beispielen aus dem Geschäftsleben, untermauert durch Interviews mit multinationalen Firmen. In diesem Buch erfahren Sie alles über die US-amerikanische Geschäftskultur, wie man am besten den US-Kunden erreicht und wie man diesen Markt meistert. Greg Babe, ehem. CEO von Bayer North America, derzeitiger CEO Orbital Engineering, Inc. Ob es geht oder nicht, die amerikanische Sprache, Kultur und Produkte dominieren den Weltmarkt. Warum dagegen ankämpfen? Lassen Sie sich von diesem Buch den American Way of Life herbringen: schnell und mit minimalem Aufwand. Die beiden Autoren verdeutlichen, wie man in dieser Wirtschaftsmacht Fuß fasst und sie sich durch Kulturverständnis zu Nutzen macht. US-Amerikaner wollen schnelle Lösungen, sind loyal und besessen davon, stets Erster zu sein. Wenn Sie sich in so einem dominanten Markt nicht wohlfühlen, lesen Sie besser ein Buch über Gartenpflanzen. Alan Weiss, PhD, Autor von Million Dollar Consulting, The Consulting Bible und 46 weiteren Werken. From the Back Cover Selbst während der Wirtschaftskrise und politischen Diskrepanzen bleibt die USA größter Absatzmarkt für europäische Unternehmen. In „Unternehmenserfolg in den USA“ geben uns Herr Drews und Frau Lamson auf provokante Art Einblick in die Geschäftsbeziehungen zwischen den USA und Europa und liefern praktische Ratschläge in sehr unterhaltsamer Weise. Peter Limbourg, Senior Vice President, ProSiebenSat.1. In meiner Position als CEO bei Bayern Corporation (USA) erlebte ich aus erster Hand, welchen Herausforderungen sich ein europäisches Unternehmen beim Eintritt in den US-Markt stellen muss. Unternehmen aller Größenordnungen, die dieses Buch griffbereit haben, werden ihre Erfolgsaussichten in den USA in kurzer Zeit steigern. Die beiden Autoren erläutern einen schrittweisen Go-To-Market-Ansatz für die USA mit Beispielen aus dem Geschäftsleben, untermauert durch Interviews mit multinationalen Firmen. In diesem Buch erfahren Sie alles über die US-amerikanische Geschäftskultur, wie man am besten den US-Kunden erreicht und wie man diesen Markt meistert. Greg Babe, ehem. CEO von Bayer North America, derzeitiger CEO Orbital Engineering, Inc. Ob es geht oder nicht, die amerikanische Sprache, Kultur und Produkte dominieren den Weltmarkt. Warum dagegen ankämpfen? Lassen Sie sich von diesem Buch den American Way of Life herbringen: schnell und mit minimalem Aufwand. Die beiden Autoren verdeutlichen, wie man in dieser Wirtschaftsmacht Fuß fasst und sie sich durch Kulturverständnis zu Nutzen macht. US-Amerikaner wollen schnelle Lösungen, sind loyal und besessen davon, stets Erster zu sein. Wenn Sie sich in so einem dominanten Markt nicht wohlfühlen, lesen Sie besser ein Buch über Gartenpflanzen. Alan Weiss, PhD, Autor, u.a. von Million Dollar Consulting, The Consulting Bible. Die Autoren: Ralf Drews ist Dipl.-Ingenieur und seit Jahren in verschiedenen Führungspositionen in den USA und Europa tätig. Seine Schwerpunkte liegen dabei auf der Erarbeitung und Umsetzung von Firmen- und FE-Strategien. Melissa Lamson ist Gründerin und Vorsitzende von Lamson Consulting. Fokus ihrer Beratung ist die Entwicklung globaler Denkweisen und Strategien sowie die Verbesserung der Kommunikation zwischen verschiedenen Kulturen. About the Author Ralf Drews ist Dipl.-Ingenieur und seit Jahren in verschiedenen Führungspositionen in den USA und Europa tätig. Seine Schwerpunkte liegen dabei auf der Erarbeitung und Umsetzung von Firmen- und FE-Strategien. Melissa Lamson ist Gründerin und Vorsitzende von Lamson Consulting. Fokus ihrer Beratung ist die Entwicklung globaler Denkweisen und Strategien sowie die Verbesserung der Kommunikation zwischen verschiedenen Kulturen. Zu ihren Kunden zählen führende aller Unternehmensgrößen,

renommierte Universitäten und Politiker. nbsp;