

DOWNLOADS/PUBLIKATIONEN



Artikel Wirtschaftswoche 08/2006

15% mehr Umsatz



Markenvortrag 2010

Die Marke. Der zentrale Kompass für die Unternehmensführung



Artikel Capital 03/1999

Konsequente Markenführung

DOWNLOADS/PUBLIKATIONEN



Artikel Capital 10/1998
Marke als Mission



Artikel Capital 09/1998
Die Kraft der Marke



Artikel Touristik Report 04/2006
Noch viel zu lernen



DOWNLOADS/PUBLIKATIONEN

Handbuch des Mercedes-Benz Vertriebshandbuchs
1937



Gebote für Daimler-Benz Verkäufer

1. Geben Sie streng nach folgenden Paragraphen die requests für...
2. Sie sind ein...
3. Geben Sie...
4. Geben Sie...
5. Geben Sie...
6. Geben Sie...
7. Geben Sie...
8. Geben Sie...
9. Geben Sie...

Gebote für Daimler-Benz-Verkäufer
Auszug aus dem Mercedes-Benz Verkäuferhandbuch
vom 15.12.1937