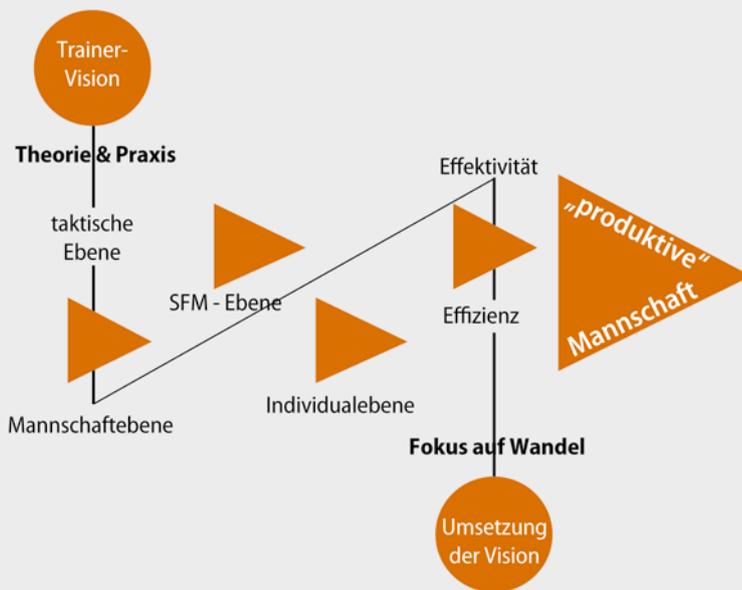


Service der Verlagsredaktion

Der Kanal Vertrieb im Wissensportal Springer für Professionals bietet aktuelle Themen sowie fundiertes Hintergrundwissen für Vertriebsmanager. In der Datenbank finden Sie derzeit rund 40 000 Fachbücher und 300 Fachzeitschriften aus den Bereichen Wirtschaft und Technik.

Grafik des Monats aus unserer Datenbank

Vier-Stufen-Modell zur strategisch -situativen Führung



Quelle: Fontanari, M. A.: Das 4-Stufen-Modell für strategisch-situative Führung, in: Fontanari, M. A.: Der lange Weg zur Erfolgsmannschaft, Wiesbaden, 2012, Seite 57-123.
www.springerprofessional.de/3007634

Weiterführende Inhalte aus dem Portal

Big Data und die Cloud brauchen schnellen Datenaustausch

Damit unsere Kommunikationsnetze die Informationsflut bewältigen können, sollen Daten künftig mit mindestens einem Terabit/s übertragen werden. Doch genügt das?

www.springerprofessional.de/5006350

Informationssysteme nutzerakzeptiert platzieren

Einer erstaunlich hohen Zahl an IT-Projekten werden von den Anwendern schlechte Noten ausgestellt oder sogar ein Scheitern bescheinigt. Das liegt vor allem daran, dass technische Qualität nicht automatisch zu zufriedeneren Nutzern führt.

www.springerprofessional.de/4980038

Ein ganzes Jahr im Zeichen der digitalen Gesellschaft

Infolge der Digitalisierung hat sich unsere Kommunikation in den letzten 25 Jahren stark verändert. Das Wissenschaftsjahr 2014 befasst sich mit der Zukunft der digitalen Gesellschaft und lädt ein zum Austausch zwischen Forschung, Öffentlichkeit und Unternehmen.

www.springerprofessional.de/4948598

Das Wissensportal Springer für Professionals

Alle Beiträge und Literaturtipps im Heft, die mit  gekennzeichnet sind, sind für Abonnenten des Portals Springer für Professionals im Volltext unter www.springerprofessional.de frei zugänglich. Abonnenten können das Portal drei Monate kostenfrei unter Angabe des Aktionscodes C0006818 kostenlos testen und danach zum Vorzugspreis beziehen.



www.springerprofessional.de/fachzeitschriften/