



Le Business Model des services : Des produits aux services dans le marché B to B

 **Télécharger**

 **Lire En Ligne**

[Click here](#) if your download doesn't start automatically

Le Business Model des services : Des produits aux services dans le marché B to B

Wolfgang Ulaga, Gérald Karsenti

Le Business Model des services : Des produits aux services dans le marché B to B Wolfgang Ulaga, Gérald Karsenti

 [Télécharger Le Business Model des services : Des produits aux ...pdf](#)

 [Lire en ligne Le Business Model des services : Des produits au ...pdf](#)

Téléchargez et lisez en ligne Le Business Model des services : Des produits aux services dans le marché B to B Wolfgang Ulaga, Gérald Karsenti

287 pages

Présentation de l'éditeur

Les auteurs proposent dans cet ouvrage une réflexion approfondie visant à accompagner les entreprises, tous secteurs confondus, souhaitant évoluer d'une logique " produits " vers une démarche " services " et " solutions ", dans un environnement Business to Business. Cette idée, nommée aussi " infusion des services ", est au coeur de toutes les réflexions, tant la recherche de valeur ajoutée est devenue vitale. Dans le cadre d'une approche qui se veut à la fois théorique et pratique, les auteurs identifient les principaux enjeux des entreprises engagées dans ce type de transformation et proposent une démarche inédite pour les aider à adapter leur Business Model, afin de réussir la mise en oeuvre d'une stratégie de service gagnante. Partant de la méthode d'auto-évaluation, " Fit-for-service ", ils suggèrent des voies pragmatiques pour : cibler des offres de service qui créent une réelle valeur pour les clients ; assurer la rentabilité des activités de production de services ; piloter la transformation des forces de ventes ; évoluer vers des offres de solutions complexes. Le décideur doit au final répondre à une question simple : suis-je prêt à développer des lignes de services profitables et génératrices de valeur pour mes clients ? De nombreux cas concrets d'entreprises renommées viennent illustrer ces propos. Biographie de l'auteur

Gérald Karsenti est dirigeant au sein du groupe HP France et membre du comité de direction. Il est également professeur affilié à HEC Paris, où il enseigne dans les domaines de la transformation des entreprises, de la conduite du changement et du leadership. Diplômé de Sciences Po Paris (PhD), de HEC Paris (MSc), Gérald est également titulaire d'un master en finance et d'un autre en économie de l'entreprise. Wolfgang Ulaga est professeur à HEC Paris au sein du département marketing et dirige la chaire de Marketing EDF-HEC " Nouveaux Business Models dans l'énergie ". Il est également Global Research Fellow au Center for Service Leadership à Arizona State University. Titulaire d'un doctorat de sciences de gestion de la Sorbonne, Wolfgang est également habilité à diriger des recherches à l'Université Paris Dauphine.

Download and Read Online Le Business Model des services : Des produits aux services dans le marché B to B Wolfgang Ulaga, Gérald Karsenti #ZLTIAEWCSFD

Lire Le Business Model des services : Des produits aux services dans le marché B to B par Wolfgang Ulaga, Gérald Karsenti pour ebook en ligneLe Business Model des services : Des produits aux services dans le marché B to B par Wolfgang Ulaga, Gérald Karsenti Téléchargement gratuit de PDF, livres audio, livres à lire, bons livres à lire, livres bon marché, bons livres, livres en ligne, livres en ligne, revues de livres epub, lecture de livres en ligne, livres à lire en ligne, bibliothèque en ligne, bons livres à lire, PDF Les meilleurs livres à lire, les meilleurs livres pour lire les livres Le Business Model des services : Des produits aux services dans le marché B to B par Wolfgang Ulaga, Gérald Karsenti à lire en ligne.Online Le Business Model des services : Des produits aux services dans le marché B to B par Wolfgang Ulaga, Gérald Karsenti ebook Téléchargement PDFLe Business Model des services : Des produits aux services dans le marché B to B par Wolfgang Ulaga, Gérald Karsenti DocLe Business Model des services : Des produits aux services dans le marché B to B par Wolfgang Ulaga, Gérald Karsenti MobipocketLe Business Model des services : Des produits aux services dans le marché B to B par Wolfgang Ulaga, Gérald Karsenti EPub

ZLTIAEWCSFDZLTIAEWCSFDZLTIAEWCSFD