

Kanzleimarketing für Steuerberater

Klienten gewinnen - Klienten binden

Marketing - auch für Steuerberater ein wichtiges Thema

Einfach, verständlich, spannend und im Dialog mit den LeserInnen greift der Autor in diesem Buch die Geheimnisse des Kanzleimarketings auf. Vom ersten Kapitel beginnend, kanalisiert er seine langjährigen Erfahrungen und Erkenntnisse rund um das Thema "Mikro-Marketing" zu einem stimmigen Kanzleimarketing-System. Zahlreiche praktische Tipps und Tricks helfen dabei, wie sich ganz leise und mit geringstem finanziellem Aufwand trotzdem erfolgreiches Marketing und seriöse Werbung für Kanzleien betreiben lassen.

DI Norbert Freund trainiert und berät seit vielen Jahren Steuerberater in Sachen Kanzleimarketing. Mit dem Silent-Success-Unternehmensführungsansatz beweist der Gründer des Bildungsinstituts CiT seit mehr als 20 Jahren, dass das, was er empfiehlt auch funktioniert.



Freund (Autor)
Kanzleimarketing für Steuerberater
Klienten gewinnen - Klienten binden

Praxisliteratur
236 Seiten, broschiert
ISBN 978-3-7046-5693-3 (Print)
ISBN 978-3-7046-7094-6 (eBook)
Erscheinungsdatum: 1. Oktober 2013

46,00 € (Print)
41,40 € (eBook)

Preise inkl gesetzlicher MwSt