



Elektronisch verfügbare Literaturempfehlungen (SS 2020) - Fachbereich Wirtschaft

Bücher

Autor	Titel	Jahr	ISBN	Permalink
Backhaus, Klaus	Industriegütermarketing	2011	978-3-8006-4304-2	https://www.regensburger-katalog.de/s/ubr/de/2/1035/BV040869914
Engels, Jens Ivo	Naturpolitik in der Bundesrepublik	2006	978-3-506-72978-1	https://www.regensburger-katalog.de/s/ubr/de/2/1035/BV021513643
Erlen, Peter	Europäischer Landesausbau und mittelalterliche deutsche Ostsiedlung	1992	3-87969-224-6	https://www.regensburger-katalog.de/s/ubr/de/2/1035/BV005493572
Kleiber, Christian	Applied econometrics with R	2008	978-0-387-77316-2	https://www.regensburger-katalog.de/s/ubr/de/2/1035/BV035243666
Ligges, Uwe	Programmieren mit R	2008	978-3-540-79998-6	https://www.regensburger-katalog.de/s/ubr/de/2/1035/BV035223573
Schulz-Bruhdoel, Norbert	Die PR- und Pressefibel	2014	978-3-9560-1035-4	https://www.regensburger-katalog.de/s/ubr/de/2/1035/BV042570642
Ullenboom, Christian	Java ist auch eine Insel	2016	978-3-8362-4119-9	https://www.regensburger-katalog.de/s/ubr/de/2/1035/BV043304383
Lemercier, Claire	Quantitative Methods in the Humanities	2019	978-0-8139-4268-1	https://www.regensburger-katalog.de/s/ubr/de/2/1035/BV045506776
Meyer, Jens-Uwe	Kreative PR	2011	978-3-86764-308-5	https://www.regensburger-katalog.de/s/ubr/de/2/1035/BV046661057
Zeuske, Michael	Handbuch Geschichte der Sklaverei	2019	978-3-11-055884-5	https://www.regensburger-katalog.de/s/ubr/de/2/1035/BV045922642

Zeitschriftenaufsätze

Autor	Aufsatztitel	Zeitschrift	Jahr	Band	Permalink
Atuahene-Gima, K.	Adoption of New Products by the Sales Force: The Construct, Research Propositions, and Managerial Implications	Journal of Product Innovation Management	1997	14(6)	https://www.regensburger-katalog.de/s/ubr/de/5/0/elsevier_sdoi_10_1016_S0737_6782_97_00060_X
Büschken, J.	Wann neue Produkte vorankündigen?	zfbf - Schmalenbachs Zeitschrift für betriebswirtschaftliche Forschung	2003	55(1)	https://www.regensburger-katalog.de/s/ubr/de/5/0/springer_jour10.1007/BF03372696
Gierl, H.; Helm, R.	Beziehungsmarketing und Optimierung der Vertriebsorganisation durch Benchmarking	Der Markt	1999	38(3)	https://www.regensburger-katalog.de/s/ubr/de/5/0/springer_jour10.1007/BF03036336
Helm, R.; Höser, H.	The Need for Economic and Pre-economic Marketing Controlling	Marketing Intelligence and Planning	1995	13(4)	https://www.regensburger-katalog.de/s/ubr/de/5/0/emerald_s10.1108/02634509510088982
Helm, R.; Krinner, S.; Schmalfuss, M.	Conceptualization and Integration of Marketing Intelligence: The Case of an Industrial Manufacturer	Journal of Business-to-Business Marketing	2014	21(4)	https://www.regensburger-katalog.de/s/ubr/de/5/0/informaworld_s10_1080_1051712X_2014_979587
Helm, R.; Satzinger, M.	Strategische Unternehmensplanung mittels Szenario-Analysen	WISU – Das Wirtschaftsstudium	1999	28(7)	https://www.regensburger-katalog.de/s/ubr/de/5/0/wiso349381
Helm, R.; Stumpp, S.	Management von Outsourcing-Aktivitäten	Der Betrieb 1999 (52), S. 2121-2125.	1999	42	https://www.regensburger-katalog.de/s/ubr/de/5/0/wiso992121A
Hughes, Malcolm K. u. a.	Was There a 'Medieval Warm Period', and If So, Where and When?	Climatic Change	1994	26(2)	https://www.regensburger-katalog.de/s/ubr/de/5/0/springer_jour10.1007/BF01092410
Krafft, M.; Frenzen, H.; Jeck, M.	Wissen: Team Selling. Anreizsysteme. Wie Vertriebsteams entlohnt werden	Absatzwirtschaft	2002	45	https://www.regensburger-katalog.de/s/ubr/de/5/0/wiso20020905549-M-FIZT-BEFO-DOMA