



Dr. Jagdish N. Sheth

Professor für Marketing und Best-seller-Autor



CSA CELEBRITY SPEAKERS

Jagdish Sheth Thesen über globalen Wettbewerb, strategisches Denken und Customer Relationship Management gelten als revolutionär. Er ist Strategie-Berater, Professor für Marktstrategien sowie Gründer des Zentrums für Fernmelde-management an der University of Southern California und des Zentrums für Beziehungs-management an der Emory University. Für seine Beiträge im Bereich Marketing und seine Analysen über Konsumenten-verhalten wurde Jagdish Sheth mit der "Viktor Mataja Medal" ausgezeichnet, die außer ihm nur drei weitere Amerikaner erhalten haben.

"Einer der Top Marketing Professoren in den USA"

Im Einzelnen

Der Marketing-Experte hat über 200 Bücher sowie zahlreiche Artikel zum Thema Marketing und Business-Strategien verfasst. Viele seiner Werke werden als klassische Referenzen verwendet. Er war ausgezeichnetes Fakultätsmitglied an den Universitäten in Südkalifornien, Illinois und der Columbia University sowie beim Institut für Technologie in Massachussetts. Sheth ist Träger zahlreicher Auszeichnungen; u.a. wurden ihm die zwei höchsten Ehren, die von der "American Marketing Association" überhaupt vergeben werden, verliehen: Der "Richard D. Irwin Distinguished Marketing Educator Award" und der "Charles Coolidge Parlin Award".

Seine Vorträge

Jagdish Sheth zeigt Führungskräften, wie sie mit Hilfe kurz- und langfristiger Strategien die Marktposition ihrer Unternehmen entscheidend verbessern können. Weltweit profitieren Firmen von seinem fundierten Wissen über strategisches Denken und CRM sowie von seinen Kenntnissen über Geschäftsbeziehungen mit Indien und China.

Sein Vortragsstil

Der Bestseller-Autor regt seine Zuhörer zum Nachdenken an und eröffnet ihnen völlig neue und innovative Standpunkte.

Themen

Marketing
Kundenzufriedenheit
Globaler Wettbewerb
Strategisches Denken
Geschäfte in und mit Indien
Zukunft des Beziehungs-Marketings
Chindia im weltweiten Kontext

Sprachen

Er referiert auf Englisch.

Möchten Sie mehr erfahren?

Für ausführlichere Informationen rufen Sie uns bitte an oder schicken Sie uns eine E-Mail.

Wie können Sie den Redner buchen?

Per Telefon, Fax oder E-Mail.

Publikationen

2008

Chindia Rising: How China and India will Benefit Your Business

2007

The Self-Destructive Habits of Good Companies: ...And How to Break Them 2006 Firms of Endearment (with Rajendra Sisodia and David Wolfe)

2003

Customer Behavior: A Managerial Perspective (with Banwari Mittal)

2002

The Rule of Three: Surviving and Thriving in Competitive Markets (with Rajendra Sisodia)

2001

ValueSpace: Winning the Battle for Market Leadership (with Banwari Mittal)

1998

Customer Behavior: Consumer Behavior and Beyond (with Banwari Mittal)