

Prof. Merlin Stone DPhil HonFIDM FCIM

Experte für Relationship-Marketing und Kundenbetreuung

CSA CELEBRITY SPEAKERS

Merlin Stone ist ein führender Experte für Kunden-Management und Relationship-Marketing. Derzeit ist er Forschungsdirektor bei Customer Framework, wo er die Entwicklung der Auswertung von Verbraucher-Managementmethoden mitbestimmt hat. Sein Schwerpunkt liegt auf der Verbesseung der Kundenzufriedenheit und Loyalität sowie auf der Forschung und Datenanalyse hinsichtlich der Kundenbindung. Er ist ebenso bekannt für seine Arbeiten über Führung und PR.

"Einer der 50 Top Marketing Spezialisten der Welt" The Chartered Institute of Marketing

Im Einzelnen

Seit 2000, nach seiner Tätigkeit bei IBM, ist Merlin neben seiner Arbeit im Bereich Marketing auch als Senior Analyst und Forscher tätig. Der Ökonom schreibt Berichte über Finanzdienstleistungen, Umwelt- und Energiefragen, Innovation im Bereich Finanzdienstleistungen, Telekommunikation und Einzelhandel. Parallel zu seiner Karriere als Geschäftsmann hat er auch eine akademische Karriere verfolgt und war in leitenden Positionen an verschiedenen Universitäten tätig. Er ist Autor und Co-Autor von zahlreichen Artikeln und 30 Büchern über Marketing und erhielt zahlreiche Auszeichnungen. Er sitzt im Redaktionsbeirat nahmafter wissenschaftlicher Management-Zeitschriften.

Seine Vorträge

In seinen Präsentationen spricht Merlin Stone über bewährte Marketing-Methoden, die den aktuellen Kundenbedürfnissen gerecht werden. Die von ihm vertretenen Strategien und seine Forschungsarbeiten sind für diejenigen, die sich im weltweiten Markt erfolgreich behaupten wollen, von grosser Bedeutung.

Sein Vortragsstil

Merlin Stone ist ein innovativer Denker und kritischer Kommentator zu Marketing, Vertrieb, Service und IT. Seine relevanten Vorträge enthalten auch praktische Beispiele.

Themen

- CRM
- Organisatorisches Talent
- Erfolg im Marketing
- Die Rolle des Verbrauchers
- Verkaufs- und Marketingmanagement

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 oder E-Mail.

Publikationen

2007

Managing Stakeholders in the Public Sector

2004

Business Solutions on Demand

2003

Guide to Interactive and Direct Marketing

2002

CRM in Financial Services: A Practical Guide to Making Customer Relationship Management WorkThe Customer ManagementScorecard: Managing CRM for ProfitUp Close and Personal

2001

Successful Customer Relationship Marketing

2000

Customer Relationship Marketing: Get to Know Your Customers and Win Their Loyalty