

publikationen



Tel. 02104 / 14 16 72
E-Mail info@ternowmarketing.de
Internet www.ternowmarketing.de

*Sehr geehrte Damen und Herren,
im Folgenden finden Sie **ausgewählte Themen**, an
und mit denen ich im Verlauf vieler Jahre gearbeitet
habe und die ihren Ausdruck in gedruckten und
digitalen Veröffentlichungen gefunden haben. Sie
erhalten **keine Bestellliste**, sondern eine kurze
Übersicht - die zeigt, **was mich antreibt**:
Unternehmen oder Non-Profit-Organisationen
betriebswirtschaftlich fit zu machen, kunden-
orientiert zu agieren, damit sie langfristig erfolgreich
im Markt bestehen. Gerne bringe ich mich auch in
Ihrer Organisation mit Sachverstand und Kreativität
ein und freue mich auf Ihren Anruf oder Ihre E-Mail.
Herzlichst,
Frank Ternow*

monographien

Ternow, F.: **Marketing-Routenplaner**. Strategien effizient erarbeiten, Stuttgart: W. Kohlhammer, 2012.

Ternow, F.: **Zufriedenheit mit öffentlichen Weiterbildungsdienstleistungen?** Eine Fallstudie zur Zufriedenheitsmessung im Volkshochschulbereich; Diss., Schriftenreihe innovatives Dienstleistungsmanagement Bd. 5, Hamburg: Verlag Dr. Kovac, 2001.

aufsätze in fachzeitschriften¹

Ternow, F.: „**Damit aus Kunden Stammkunden werden.** Überzeugte Käufer sind der Schlüssel für den langfristigen Erfolg“, in: tw (Thema Wirtschaft), Zeitschrift der niederrheinischen Industrie- und Handelskammer Duisburg-Wesel-Kleve zu Duisburg, Nr. 11, 2013, S. 62 – 63.²

Ternow, F.: „**Zufriedenheit mit öffentlichen Weiterbildungsdienstleistungen?** Drei Schritte zur zufriedenheitsorientierten VHS“, in: Wirtschaftspraxis-Verwaltungspraxis-Wirtschaftswissenschaften (WVW), 2001, Heft 2, S. 29 - 32

Ternow, F.: „**Beschwerdepolitik und Patientenzufriedenheit**“, in: Blickpunkt MHB, 1995, Heft 6, S. 5 - 6

Ternow, F.: „**Das Projekt Unternehmensphilosophie**“, in: Blickpunkt MHB, 1995, Heft 4, S. 5 - 6

Ternow, F.: „**Marketing für Krankenhäuser - Sinn oder Unsinn?**“, in: Blickpunkt MHB, 1994, Heft 1, S. 5 – 6

beiträge in internet-sammelwerken

Ternow, F.: „**Verfahren der Beschaffung**“, in: handelswissen.de, das Wissensportal für den deutschen Handel. Stand: 21.5.2007. URL: <http://www.handelswissen.de>

Ternow, F.: „**Geschäft als Marke**“, in: handelswissen.de, das Wissensportal für den deutschen Handel. Stand: 31.10.2002. URL: <http://www.handelswissen.de>

Ternow, F.: „**Handelsmarken**“, in: handelswissen.de, das Wissensportal für den deutschen Handel. Stand: 31.10.2002. URL: <http://www.handelswissen.de>

Ternow, F.: „**Herstellermarken**“, in: handelswissen.de, das Wissensportal für den deutschen Handel. Stand: 31.10.2002. URL: <http://www.handelswissen.de>

¹Ohne Beiträge im betriebswirtschaftlichen Beratungsbrief BBE CHEF-TELEGRAMM (BBE Verlag) 2001 bis 2009.

²Gekürzte und leicht veränderte Version von Ternow, F.: „Wie geht eigentlich Kunden binden?“, v. 10.7.2013.

beiträge in internet-sammelwerken

Ternow, F.: „**Image**“, in: handelswissen.de, das Wissensportal für den deutschen Handel. Stand: 31.10.2002. URL: <http://www.handelswissen.de>

Ternow, F.: „**Konzeptionelle Werbung**“, in: handelswissen.de, das Wissensportal für den deutschen Handel. Stand: 31.10.2002. URL: <http://www.handelswissen.de>

Ternow, F.: „**Markenprofil**“, in: handelswissen.de, das Wissensportal für den deutschen Handel. Stand: 31.10.2002. URL: <http://www.handelswissen.de>

Ternow, F.: „**Beeinflussung der öffentlichen Meinung (PR)**“, in: handelswissen.de, das Wissensportal für den deutschen Handel. Stand: 31.10.2002. URL: <http://www.handelswissen.de>

Ternow, F.: „**Strategische Werbeziele**“, in: handelswissen.de, das Wissensportal für den deutschen Handel. Stand: 31.10.2002. URL: <http://www.handelswissen.de>

ausgewählte beiträge in spezialbeilagen (print)

Ternow, F.: „**Frauen als Kundinnen**“, in: BBE CHEF-TELEGRAMM Spezial, Beilage zum BBE CHEF-TELEGRAMM, aktueller Beratungsbrief für die Unternehmensführung im Einzelhandel 9/2008, S. 1 - 6

Ternow, F./Zimmer, W.: „**Retail Branding - Das Geschäft als Marke**“, in: BBE CHEF-TELEGRAMM Spezial, Beilage zum BBE CHEF-TELEGRAMM, aktueller Beratungsbrief für die Unternehmensführung im Einzelhandel, 11/2004, S. 1 - 6

Schiefelbein, U./Ternow, F.: „**Betriebsprüfung: Härtere Gangart durch IDEA**“, in: BBE CHEF-TELEGRAMM Spezial, Beilage zum BBE CHEF-TELEGRAMM, aktueller Beratungsbrief für die Unternehmensführung im Einzelhandel 12/2003, S. 1 - 6

Rath, P./Ternow, F.: „**Mini-Jobs**“, in: BBE CHEF-TELEGRAMM Spezial, Beilage zum BBE CHEF-TELEGRAMM, aktueller Beratungsbrief für die Unternehmensführung im Einzelhandel 3/2003, S. 1 - 6

ausgewählte beiträge in spezialbeilagen (print)

Rath, P./Ternow, F.: „**Schuldrechtsreform und Einzelhandel**“, in: BBE CHEF-TELEGRAMM Spezial, Beilage zum BBE CHEF-TELEGRAMM, aktueller Beratungsbrief für die Unternehmensführung im Einzelhandel 5/2002, S. 1 - 6

sonstige aufsätze

Ternow, F.: **Einzelhandel 21.0**. Ausgewählte Trends und Handlungsvorschläge für erfolgreiches Handelsmanagement, Expertise, 2. Aufl., 2013, S. 1 – 25.(pdf)

Ternow, F.: „**Kundenzufriedenheit als Strategieansatz für Volkshochschulen**“, in: ternowmarketing.de, Serviceforum II: Kostenfreie Beiträge zur Weiterbildung im Marketing. Stand: 18.6.2010. URL: <http://www.ternowmarketing.de>

Ternow, F.: „**Hintergrundwissen für Markenstrategien**“, in: ternowmarketing.de, Serviceforum II: Kostenfreie Beiträge zur Weiterbildung im Marketing. Stand: 12.6.2010. URL: <http://www.ternowmarketing.de>

kontakt

Tel. 02104 / 14 16 72

E-Mail info@ternowmarketing.de

Internet www.ternowmarketing.de