

REDLINE | VERLAG

EDGAR K. GEFFROY



WISSENS KRIEGER VON BIG DATA ZU BRAIN DATA

Die perfekte Zukunftsstrategie
für die Knowledge Economy

© des Titels »Wissenskrieger« von Edgar K. Geffroy (ISBN 978-3-86881-904-5)
2022 by REDLINE-Verlag, Münchner Verlagsgruppe GmbH, München
Nähere Informationen unter: <http://www.redline-verlag.de>

INHALT

WIDMUNG	9
WARUM DIESES BUCH IHR BUSINESS ZUKUNFTSSICHER MACHT!	11
EINLEITUNG	13
KAPITEL 1 DIE INNOVATIVE ZUKUNFTSSTRATEGIE FÜR DIE DIGITALE WELT	
... und wie Sie Ihren Markt neu erfinden	15
KAPITEL 2 DIE KNOWLEDGE ECONOMY	
... und die Neuentdeckung einer wissensbasierten Wachstums- strategie für jedes Unternehmen	21
KAPITEL 3 DER KOPFSTAND FÜR MARKTREGELN	
... und der Paradigmenwechsel der Wirtschaft	41
KAPITEL 4 DAS ENDE DES INTERNETS	
... und der Beginn einer neuen digitalen Ära	61
KAPITEL 5 DIE SILICON-VALLEY-STRATEGIE	
... und wie ein kleines Tal den Rest der Welt erobert hat	71
KAPITEL 6 DIE TÜRSTEHER DER WIRTSCHAFT	
... und die Verlierer der Zukunft	81

© des Titels »Wissenskrieger« von Edgar K. Geffroy (ISBN 978-3-86881-904-5)
2022 by REDLINE-Verlag, Münchner Verlagsgruppe GmbH, München
Nähere Informationen unter: <http://www.redline-verlag.de>

© des Titels »Wissenskrieger« von Edgar K. Geffroy (ISBN 978-3-86881-904-5)
2022 by REDLINE-Verlag, Münchner Verlagsgruppe GmbH, München
Nähere Informationen unter: <http://www.redline-verlag.de>

KAPITEL 7
MITARBEITERWÜSTE DEUTSCHLAND
... und die stille Revolution von unten 93

KAPITEL 8
DIE NEUE MACHT DER MITARBEITER
... und die Suche nach den richtigen Mitarbeitern 101

KAPITEL 9
DIE MITARBEITERBASIERTE WISSENSKULTUR
... und die entscheidende Rolle der Wissenskrieger 113

KAPITEL 10
PARADIGMENWECHSEL IN DER KUNDENORIENTIERUNG
... und die neue Sichtweise des Kunden 121

KAPITEL 11
DIE ZEITREISE MIT DEM KUNDEN
... und warum der Kunde auch heute noch stört 127

KAPITEL 12
DIE REGELN DES CLIENTINGS HEUTE
... und ihre Bedeutung für eine Wissensstrategie 139

KAPITEL 13
KNOWLEDGE CLIENTING® - DIE FÄHIGKEIT, DAS EIGENE BUSINESS DURCH WISSEN ZU DIGITALISIEREN
... und die Herausforderung, es zum Erfolg zu führen 151

KAPITEL 14
DAS WISSEN ALS GESCHÄFTSMODELL
... und das Knowledge-Nuggets-System. 161

KAPITEL 15
DIE WISSENSKRIEGER-STRATEGIE
... und wie Sie Ihre eigene Konjunktur erfolgreich gestalten . . . 175

KAPITEL 16

DIE KERBE IM UNIVERSUM

... und wie man sie hineinschlagen kann 185

MEINE KERNBOTSCHAFT FÜR IHRE UMSETZUNG! . . . 191

25 VORTEILE DER KNOWLEDGE-CLIENTING®-
STRATEGIE 192

WIE KÖNNEN WIR SIE UNTERSTÜTZEN? 195

ÜBER DEN AUTOR EDGAR K. GEFFROY 198

KONTAKT 202

DANKSAGUNG AN MEINE KUNDEN 203

DANKSAGUNG AN DIE UNIKLINIK ESSEN 205

DANKSAGUNG AN BARBARA GEFFROY 207

© des Titels »Wissenskrieger« von Edgar K. Geffroy (ISBN 978-3-86881-904-5)
2022 by REDLINE-Verlag, Münchner Verlagsgruppe GmbH, München
Nähere Informationen unter: <http://www.redline-verlag.de>