

Veröffentlichungsverzeichnis

Prof. Dr. Claus Tintelnot, Stand 26.02.2025

Buchveröffentlichungen

Tintelnot, Claus: Integrated Product- and Sales Management in B2B. Developing, Managing and Selling Technology Based Industrial Products Profitably. Springer Nature, Wiesbaden 12/2023 (englische Ausgabe) ISBN 978-3-658-42226-4, ISBN 978-3-658-42227-1 (eBook)

Tintelnot, Claus: Integriertes Produkt- und Vertriebsmanagement im B2B. Technologiebasierte Industrieprodukte entwickeln, managen und profitabel verkaufen. Springer Gabler, Wiesbaden 04/2023 (deutsche Ausgabe) ISBN 978-3-658-39787-6, ISBN 978-3-658-39788-3 (eBook)

Tintelnot, Claus: Einführung in das Innovationsmanagement. In: Innovationsmanagement. Hrsg.: Tintelnot, Claus; Meißner, Dirk; Steinmeier, Ina. Berlin New York Heidelberg: Springer 1999 (softcover reprint 2013) ISBN 978-3-642-635589-2, ISBN 978-3-642-58427-5 (eBook)

Sabisch, Helmut; Tintelnot, Claus: Integriertes Benchmarking für Produkte und Produktentwicklungsprozesse. Berlin New York Heidelberg: Springer 1997
ISBN 3-540-61963-1

Tintelnot, Claus: Benchmarking in Forschung und Entwicklung. In: Benchmarking – Weg zu unternehmerischen Spitzenleistungen. Hrsg. Sabisch, Helmut; Tintelnot, Claus. Stuttgart: Schäffer-Poeschel 1997 ISBN 3-7910-1158-8

Fachartikel und Buchbeiträge

Tintelnot, Claus: Online-Präsenz kann Marketing nicht ersetzen. In: Wie Profis Strategien entwickeln. Hrsg. Rohe, Christoph. Frankfurt am Main: Frankfurter Allgemeine Buch, Frankfurt 2002
ISBN 3-89843-086-3

Stockert, Andreas; Tintelnot, Claus: Lead Times: Immer kürzer – wo liegt das Optimum? In: Wie Profis Strategien entwickeln. Hrsg. Rohe, Christoph. Frankfurt am Main: Frankfurter Allgemeine Buch, Frankfurt am Main 2002 ISBN 3-89843-086-3

Tintelnot, Claus: Benchmarking R&D in Great Britain, Germany and Japan. In: The International Journal of Business Transformation Vol. 1, Bedford UK, No. 1 July 1997
ISSN 1367-32622

Hieronymus, Steffen; Tintelnot, Claus; v. Wichert-Nick, Dorothea: Technologiebewertung für Unternehmen. In: Wissenschaftliche Zeitschrift der Technischen Universität Dresden, Nr. 45 (1996) Heft 4 ISSN 0043-6925, ISBN 3-86005-167-9

Fachbeiträge Online

Tintelnot, Claus: Generative AI and Benchmarking. Published via linkedin 31.07.2025

Tintelnot, Claus: AI can support a personal business relationship for B2B sales but not completely replace it. Published via linkedin 31.01.2025

Tintelnot, Claus: Internal and external exposure is key for successful leadership in product management and sales. Published via linkedin 11.07.2024

Tintelnot, Claus: Leading a team in product management or sales requires personal coaching from the boss! Published via linkedin 26.05.2024

Tintelnot, Claus: Bonus Manipulations in B2B Sales: How can Executives avoid them? Published via linkedin 15.05.2024

Tintelnot, Claus: What are the customers' needs? A Successful Customer Journey requires Integrated Leadership and Perfect Communication. Published via linkedin 21.03.2024

Tintelnot, Claus: The Syndrome of Substitutes for Managers and Employees in Companies. Leadership: Do old brooms sweep clean? Published via linkedin 20.07.2023

Tintelnot, Claus: Das Ersatzbank Syndrom bei Managern und Mitarbeitern in Unternehmen. Leadership: Kehren alte Besen gut? Düsseldorf: Published via linkedin 29.06.2023

Tintelnot, Claus: Agile Entrepreneurship for Champions. Düsseldorf: Published via linkedin 09.02.2021