

Publikationen Univ.-Prof. Dr. Florian U. Siems

(Auswahl, Stand: 12.08.2018)

Aktuellste Publikationen

- Hütten, A./Salge, O./Niemand, T./Siems, F. (2018): Advancing Relationship Marketing Theory: Exploring Customer Relationships through a Process-Centric Framework, in: *AMS Review – A Journal of the Academy of Marketing Science*, Vol. 8, No. 1-2 (June), S. 39-57.
- Siems, F./Papen, M.-C. (Hrsg.) (2018): *Kommunikation und Technik – Ausgewählte neue Ansätze im Rahmen einer interdisziplinären Betrachtung*, 395 Seiten, Springer VS, Wiesbaden.
- Kobsch, H./Siems, F. (2018): Das Emotionale Erbe – eine beziehungs-
marketingorientierte Betrachtung, in: Gölzner, H./Meyer, P. (Hrsg.): *Emotionale Intelligenz in Organisationen. Der Schlüssel zum Wissenstransfer von angewandter Forschung in die praktische Umsetzung*, Springer VS, Wiesbaden, S. 83-101.
- Dölz, J./Siems, F. (2018): Eine Diskussion des Dunning-Kruger-Effekts für Kunden-
Mitarbeitenden-Beziehungen, in: Gölzner, H./Meyer, P. (Hrsg.): *Emotionale Intelligenz in Organisationen. Der Schlüssel zum Wissenstransfer von angewandter Forschung in die praktische Umsetzung*, Springer VS, Wiesbaden, S. 333-351.

Wichtigste 5 Publikationen der letzten 10 Jahre

- Papen, M.-C./Niemand, T./Siems, F., Kraus, S. (2018): The Effect of Stress on Customer Perception of the Frontline Employee: An Experimental Study, in: *Review of Managerial Science*, accepted, im Druck, erscheint ca. Ende 2018.
- Siems, F./Bystrova, O./Niemand, T. (2015): The Life Event Cycle as an Instrument of Relationship Management in SMEs: Theory, Results of an Empirical Investigation at a Health Club and Management Implications, in: *International Journal of Entrepreneurial Venturing (IJEV)*, Vol. 7, No. 3, S. 251-265.
- Steiner, W./Siems, F./Weber, A./Guhl, D. (2014): How customer satisfaction with respect to price and quality affects customer retention: an integrated approach considering nonlinear effects, in: *Journal of Business Economics (JBEC)* (ehemals *Zeitschrift für Betriebswirtschaft ZFB*), Vol. 84, No. 6, S. 879-912.
- Moosmayer, D.C./Schuppar, B./Siems, F. (2012): Reference Prices as Determinants of Business-to-Business Price Negotiation Outcomes: An Empirical Perspective from the Chemical Industry, *Journal of Supply Chain Management*, Vol. 48, No. 1, S. 92-106.
- Siems, F./Gözlner, H./Moosmayer, D.C. (2012): Reference Compensation – A Transfer of Reference Price Theory to Human Resource Management, in: *Review of Managerial Science*, Vol. 6, No. 2, 103-129.

Diverse weitere Publikationen von Florian Siems finden Sie bei researchgate.net.