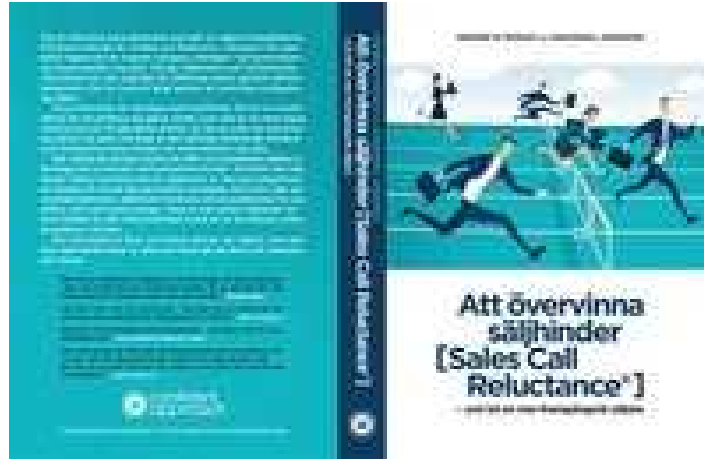


Tags: Att övervinna säljhinder (Sales Call Reluctance) : och bli en mer framgångsrik säljare ladda ner pdf e-bok; Att övervinna säljhinder (Sales Call Reluctance) : och bli en mer framgångsrik säljare MOBI download; Att övervinna säljhinder (Sales Call Reluctance) : och bli en mer framgångsrik säljare las online bok; Att övervinna säljhinder (Sales Call Reluctance) : och bli en mer framgångsrik säljare epub books download; Att övervinna säljhinder (Sales Call Reluctance) : och bli en mer framgångsrik säljare e-bok apple; Att övervinna säljhinder (Sales Call Reluctance) : och bli en mer framgångsrik säljare bok pdf svenska

---

## **Att övervinna säljhinder (Sales Call Reluctance) : och bli en mer framgångsrik säljare PDF E-BOK**

**George W Dudley**



Författare: George W Dudley

ISBN-10: 9789163921377

Språk: Svenska

Filstorlek: 2093 KB

## BESKRIVNING

Det är inte bara presentationen som gör en säljare framgångsrik. Forskarna George W. Dudley och Shannon L. Goodson har upptäckt något som är mycket viktigare, nämligen "self promotion", att marknadsföra sig själv. Många välbetalda och inflytelserika människor har inte uppnått sin ställning enbart genom teknisk kompetens. De har kommit långt genom att avsiktligt synliggöra sig själva. Vissa människor är naturliga marknadsförare. De har en intuitiv känsla för att profilera sig själva. Andra, som ofta är de mest lojala, motiverade och förtjänstfulla, känner att det är svårt att framhäva sig själva. De görs osynliga av det själsligt förödande tillstånd som författarna kallar rädslan att marknadsföra sig själv. När rädsla förvandlar säljare till offer och begränsar säljarens förmåga att ta kontakt med potentiella kunder, då kallas det säljhinder (Sales Call Reluctance). Säljhinder är inte bara begränsat till rädslan för att genomföra så kallade cold calls, eller att använda telefonen, säljhinder blockerar all prospektering för nya affärer. Och det kostar pengar. Varje år står enbart säljhinder för över hälften av alla misslyckanden inom en av de största yrkesgrupperna i världen. Den här boken är först och främst skriven för säljare, men den kan med fördel läsas av alla som lever på att driva sin verksamhet framåt.

## VAD SÄGER GOOGLE OM DEN HÄR BOKEN?

### **JLavin Företagsutveckling - Posts | Facebook**

... of Sales Call Reluctance (Boken om Säljhinder, Sales ... för att hjälpa en säljare bli av ... förmåga att rekrytera och anställda . Läs mer ...

### **Utställarnas mässebjudande / PERSONAL & CHEF 2015, Stockholm - Easyfairs**

Vi ger tips & råd för en positiv utveckling inom försäljning, kommunikation, samarbete och affärsekonomi. Hoppa till. Avsnitt ... Visa mer av JLavin ...

### **Mindit - Säljutbildningar och digitala föreläsningar**

Hur man skapar en säljande kultur - Sveriges Talare. sverigestalare.se. Views . Skapar, Professionella, Vissa, Behavioral, Sciences, Kontakthinder, Visar, ...

**ATT ÖVERVINNA SÄLJHINDER (SALES CALL RELUCTANCE) : OCH BLI EN MER  
FRAMGÅNGSRIK SÄLJARE**

***LÄS MER***