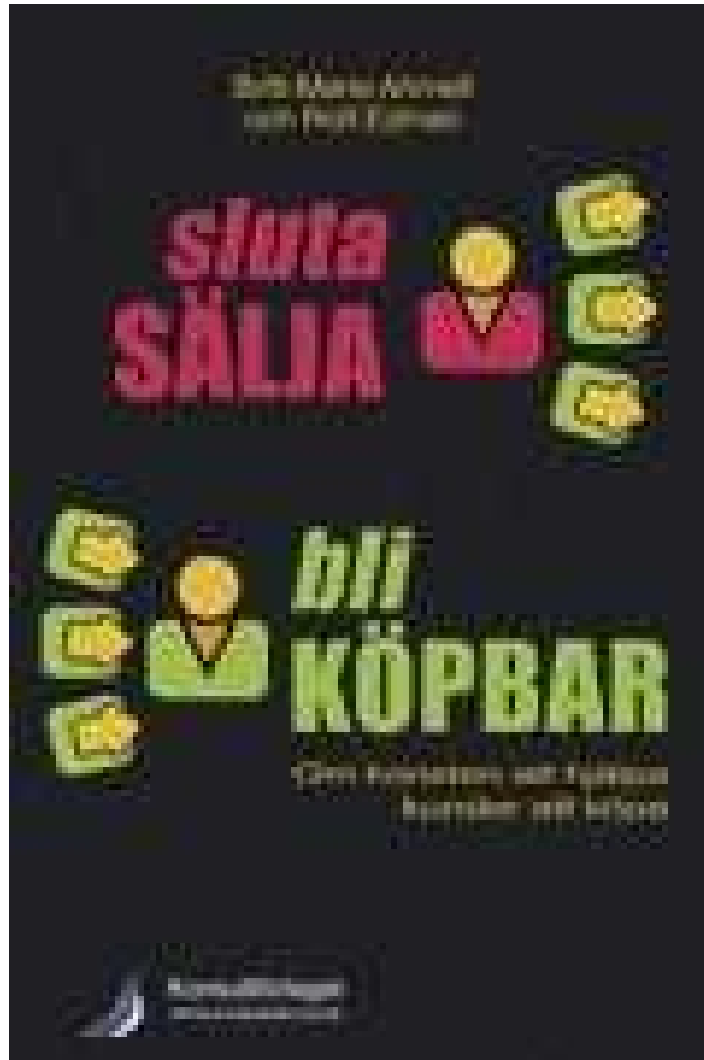


Tags: Sluta sälja - bli köpbar : om konsten att hjälpa kunder att köpa bok pdf svenska; Sluta sälja - bli köpbar : om konsten att hjälpa kunder att köpa e-bok apple; Sluta sälja - bli köpbar : om konsten att hjälpa kunder att köpa MOBI download; Sluta sälja - bli köpbar : om konsten att hjälpa kunder att köpa las online bok; Sluta sälja - bli köpbar : om konsten att hjälpa kunder att köpa ladda ner pdf e-bok; Sluta sälja - bli köpbar : om konsten att hjälpa kunder att köpa epub books download

Sluta sälja - bli köpbar : om konsten att hjälpa kunder att köpa PDF E-BOK

Britt-Marie Ahrnell, Monica Nicou



Författare: Britt-Marie Ahrnell, Monica Nicou

ISBN-10: 9789170053580

Språk: Svenska

Filstorlek: 3411 KB

BESKRIVNING

Detta är något så ovanligt som en bok om försäljning skriven ur kundens perspektiv. För första gången i denna typ av böcker får kunden komma till tals och det är genom kundens tankar och uppfattningar som slutsatser dras om god försäljningsteknik. Läs mer Säljarens roll och agerande håller på att förändras. Det räcker inte längre att vara trevlig, kunna sina produkter eller tjänster och vara duktig på att kommunicera. Köparens roll har också förändrats och blivit ännu mer betydelsefull. Författarna menar att det gäller att sluta sälja och i stället göra sin vara eller tjänst köpbar. Det är inte bara en lek med ord utan en viktig förändring av hela beteendet och attityden. Den för både säljaren och köparen svåra frågan om hur man ska ta betalt analyseras på utförligt och helt nytt sätt. Boken bör läsas av alla som är inblandade i sälj- och köpprocesser i företag och organisationer. Författarna är mycket erfarna och välkända konsulter som i många år arbetat med att utveckla både medarbetare och organisationer i att sälja - eller göra sig köpbar. De har också skrivit flera böcker. Ur professor Björn Axelssons förord: "Den här boken fyller ett stort tomrum. Den hjälper oss att med inlevelse förstå hur kunder resonerar. Den är också modern. /.../ Det här är en mycket insiktsfull och välskriven bok som ger ett viktigt bidrag om en för näringslivet central företeelse. Den tyngs inte av vetenskapliga referenser. Trots det vilar den tryggt mot solid och befast kunskap." Om författarna Rolf Edman har tillsammans med Britt-Marie Ahrnell företaget Ahredo som länge varit ledande nytänkare inom området hur man hanterar sin kund och sin marknad när man erbjuder komplexa tjänster. Ahredos pedagogik som konsulter bygger på scenarier i form av verkliga och svåra kundsituationer. Kring dessa utvecklas och tränas bl a retorik, kundmöten, paketering och prissättning. Rolf och Britt-Marie är också mycket efterfrågade som föreläsare och har ett flertal prisbelönta böcker bakom sig. Britt-Marie Ahrnell är verksam som konsult och utbildare framför allt inom säljträning och ledarskap riktat mot kunskapssektorn. Britt-Marie har också skrivit flera prisbelönta böcker inom området kunskapsföretagets marknadsföring och försäljning.

VAD SÄGER GOOGLE OM DEN HÄR BOKEN?

Affärsmannaskap och försäljning • Liber

Buy Sluta sälja - bli köpbar : om konsten att hjälpa kunder att köpa by Britt-Marie Ahrnell, Rolf Edman, Anette Hedberg (ISBN: 9789170053580) from Amazon's Book ...

Slutsålt: Konsten att hjälpa kunder att köpa - storytel.com

... förtroende och hjälpa dem att "köpa". Kort sagt - bli ... att möta kunden och att sälja och ta ... Sluta sälja - bli köpbar: om konsten att ...

Skilj på tecknen och bli köpbar - cinode.com

... och hjälp kunden att köpa i ... har skrivit bland annat boken Sluta sälja, bli köpbar ... till hos den här kunden när de fattar beslut om att köpa?

SLUTA SÄLJA - BLI KÖPBAR : OM KONSTEN ATT HJÄLPA KUNDER ATT KÖPA

LÄS MER