

Etisk försäljning PDF E-BOK

Sohrab Fadai



Författare: Sohrab Fadai
ISBN-10: 9789186541026
Språk: Svenska
Filstorlek: 1287 KB

BESKRIVNING

Hur kan man påverka på ett etiskt sätt? Finns det en medelväg mellan passivt orderbokande och aggressiv hårdtrycksförsäljning? Kan man sälja utan att pressa andra?"Etisk försäljning" tar upp problematiken med påverkan ur ett etiskt perspektiv och föreslår praktiska lösningar för den som vill sälja och nå ut med sina produkter och tjänster utan att sälja ut sig själv eller sitt samvete. Det handlar om att sälja med metoder som inte bara är effektiva, utan säkerställer kvalitet och goda långsiktiga relationer. I "Etisk försäljning" lär vi oss grunderna i relations och budskapsbaserad påverkan. Sohrab kallar det med ett ord för "nolltrycksförsäljning." Ett sätt att sälja som är effektivt och långsiktigt, utan att vara påträngande eller manipulerande. Ett sätt att sälja utan påtryckningar. Röster:"Jag har länge sett mig som den mest genomtänkta säljaren i Sverige. Efter att ha läst Sohrabs bok om försäljning gör jag inte det längre." Carlos Rojas. Samhällsdebattör. Initiativtagaren till Miljardprogrammet och en av grundarna till Gringo."Mina kunder har aldrig varit så intresserade av det jag har att säga. Tack för dina tips och för din härliga inspirerande personlighet."Annika Östman, PEP Worldwide"Sohrab utmanade våra perspektiv på försäljning genom att belysa ett balanserat tillvägagångssätt som värnar om både effektivitet och rent samvete. Hans positiva energi och sunda livssyn är extremt smittsamt!" Tina Vikor projektledare MIKU"Ett varmt för den inspirerande föreläsningen om boken "Etisk försäljning". Man blir glad och fylld med positivt tänkande!" Marianne Gottfridsdotter Nåhem Projektledare ALMI i Dalarna."Sohrab är proffsig, kunnig och väldigt engagerad.Tack vare honom har jag och många med mig fått upp ögonen för hur man kan kombinera företagande, försäljning och socialt ansvar." Maria Lindén Kataya kommunikation

VAD SÄGER GOOGLE OM DEN HÄR BOKEN?

PDF Etiska regler för försäljning och marknadsföring via telefon till konsument

Etiska försäljningsmetoder. Vi på Telenor tror att schysst försäljning är en viktig förutsättning för nöjda kunder och en bra start på kundrelationen.

Etik - Wikipedia

Kursens mål är att deltagaren ska utveckla kunskaper om försäljning och förmågan att ... - redogöra för hur etiska begrepp och förhållningssätt ...

PDF Etik, Moral och etiska dilemman - mattiaslarsson.se

Lovar att använda din mailadress på ett schysst sätt. Du kan när som helst enkelt få dina uppgifter raderade och du kan läsa hela den här sidans integritets ...

LÄS MER