

Tags: Försäljning - Att sälja kunskap och förtroende epub books download; Försäljning - Att sälja kunskap och förtroende MOBI download; Försäljning - Att sälja kunskap och förtroende bok pdf svenska; Försäljning - Att sälja kunskap och förtroende e-bok apple; Försäljning - Att sälja kunskap och förtroende las online bok; Försäljning - Att sälja kunskap och förtroende ladda ner pdf e-bok

Försäljning - Att sälja kunskap och förtroende PDF E-BOK

Bengt Gejrot



Författare: Bengt Gejrot
ISBN-10: 9789198008517
Språk: Svenska
Filstorlek: 2190 KB

BESKRIVNING

Förtroende säljer. Men vad gör du egentligen för att skapa förtroende? Att sälja kunskap och förtroende vänder sig till dig som i dag arbetar som säljansvarig eller i en expertroll - exempelvis som konsult, jurist eller revisor. Boken ger dig ökad kunskap och praktiska tips på de avgörande områdena inom kunskapsförsäljning: * att skapa tid till kundbearbetning * att få förtroende av människor som du inte känner * att göra människor engagerade av ditt budskap * att få kunden att fatta rätt beslut i rätt tid * att ta mer betalt för din kunskap. Bengt Gejrot är en Sveriges främsta föreläsare och utbildare inom försäljning. Han arbetar med allt ifrån korta kickoffer till strategiska utvecklingsprogram. Med cirka trettio års säljerfarenhet, varav femton års erfarenhet från olika ledande positioner, besitter han djupa kunskaper inom säljutveckling.

VAD SÄGER GOOGLE OM DEN HÄR BOKEN?

Bli förälskad i kunden och sälj mer - Driva Eget

Bengt Gejrot Bengt Gejrot är föreläsare inom områdena försäljning och affärsmannaskap. Just nu aktuell med sin nya bok "Att sälja kunskap och förtroende".

säljkurs att sälja tjänster - att sälja tjänster och timmar

... personer som inte riktigt anser sig ha tid eller lust att syssla med försäljning. Men går det att lära sig att ... Att sälja kunskap och förtroende Bengt ...

Att sälja kunskap och förtroende Bengt Gejrot ISBN 9789198008517 | Footly

Boken "Att sälja kunskap och förtroende ... Rolf Laurelli, försäljningsexpert och författare till 30 böcker kring försäljning och affärsmannaskap

FÖRSÄLJNING - ATT SÄLJA KUNSKAP OCH FÖRTROENDE

LÄS MER