

Tags: Lyckas med kalla samtal - handbok i telefonförsäljning MOBI download; Lyckas med kalla samtal - handbok i telefonförsäljning epub books download; Lyckas med kalla samtal - handbok i telefonförsäljning ladda ner pdf e-bok; Lyckas med kalla samtal - handbok i telefonförsäljning e-bok apple; Lyckas med kalla samtal - handbok i telefonförsäljning las online bok; Lyckas med kalla samtal - handbok i telefonförsäljning bok pdf svenska

Lyckas med kalla samtal - handbok i telefonförsäljning PDF E-BOK

Stefan Ekberg



Författare: Stefan Ekberg
ISBN-10: 9789186909338
Språk: Svenska
Filstorlek: 4939 KB

BESKRIVNING

244 smarta tips som gör dig bekväm med att ringa folk som inte känner dig. De flesta av oss känner en smula olust (läs skräck) när vi ska ringa och presentera oss och våra idéer för människor som kanske inte ens vet vilka vi är. Boken *Lyckas med kalla samtal* är här för att du ska bli trygg när du ringer möjliga kunder och ger dem chansen att upptäcka ditt företag. *Lyckas med kalla samtal* är skriven av Stefan Ekberg, Finalist i Årets Företagare i Stockholm 2012. Så här tycker läsarna: "Det absolut bästa med boken är att den är så simpel, ett enkelt tips per sida, ingen tung läsning med andra ord. "*lyckas med kalla samtal*" hjälper mig med motivation varje dag, en simpel påminnare mellan kaffet och duschen om vad som är roligt med jobbet och sparkar in hjärnan i "sälj-läge" redan innan man satt sig vid telefonen. Innan man lämnat huset ens!" Jesper Arnesson, Kristianstad "Boken är informativ och lättläst och trots att jag redan jobbar som mötesbokare har jag fått nya insikter och kunskaper. Det är bra med sifferformatet. Jag läste boken med minst en "regel" om dagen." Vivi-Ann Olsson, VACCON "Boken "*Kalla samtal*" är lätt att ta till sig oavsett vilken nivå säljaren ligger på. Våra säljare använder den som ett uppslag, och det är enkelt att läsa ett par sidor med tips innan passet börjar!" Mattias Kindgren, UMS Media Sverige "Det är handfasta råd. Inte alla gånger nya men med nya infallsvinklar och med kommentarer om varför man skall använda sig av just det eller det rådet. Både förslag på hur man behandlar kunder kort- och långsiktigt. Tack vare att den är skriven med ett så direkt tilltal så peppar den att verkligen sätta sig ner och ringa. Denna boken, precis som det flesta av de böcker som finns i ert sortiment känns lite grann som en kick-off i fjällen. Det är inte alla gånger kvantfysik som avhandlas (om du ursäktar) men man har ändå fått nya infallsvinklar på som kan hjälpa en att få ett lyft i försäljningen.(Inte minst viktigt då det är tråkigt att åka på kick-off till fjällen i ett enmansföretag.)" Klas Bergman, Skellefteå

VAD SÄGER GOOGLE OM DEN HÄR BOKEN?

HANDBOK I TELEFONFÖRSÄLJNING - spotidoc.com

Är kalla samtal dött? ... Så lyckas du med e-handeln i jul by Redaktionen på Företagande Synliggör dig bättre via sökordsoptimering by Redaktionen på ...

PDF Produktionsstyrning i sjukvården - en väg framåt PDF bok download

Handbok för karriärister ... Lyckas med kalla samtal ... precis på samma sätt som den här boken gör telefonförsäljning enkel."

PDF Beskrivning LÄSA LADDA NER - inipveslaubass.firebaseio.com

Hitta bästa priser på Lyckas med kalla samtal - handbok i telefonförsäljning av Stefan Ekberg som e-bok (epub, pdf) eller ladda ner e-böcker gratis från ...

Lyckas med kalla samtal - handbok i telefonsäljning

LÄS MER