

Tags: H2000 Personlig försäljning 2 Fakta och uppgifter epub books download; H2000 Personlig försäljning 2 Fakta och uppgifter las online bok; H2000 Personlig försäljning 2 Fakta och uppgifter e-bok apple; H2000 Personlig försäljning 2 Fakta och uppgifter MOBI download; H2000 Personlig försäljning 2 Fakta och uppgifter ladda ner pdf e-bok; H2000 Personlig försäljning 2 Fakta och uppgifter bok pdf svenska

H2000 Personlig försäljning 2 Fakta och uppgifter PDF E-BOK

Mats Erasmie



Författare: Mats Erasmie
ISBN-10: 9789147116782
Språk: Svenska
Filstorlek: 3072 KB

BESKRIVNING

Som säljare behöver du behärska många olika kompetensområden. Den kanske viktigaste förmågan är kunna lyssna in kunden och vara en duktig förhandlare. I H2000 Personlig försäljning 2 - att utveckla kundrelationen sätts fokus på försäljning mellan företag. Nyckelbegrepp i boken är business to business, marknadskommunikation och säljarbete, planering, kundanalys, förhandling, erbjudande, avslut, efterarbete och affärskultur. Läsaren ges genom många uppgifter, fältuppgifter och ett större sammanfattande projekt möjlighet att träna sin förmåga att planera, organisera och utföra arbetsuppgifter inom försäljning samt förmåga att arbeta målinriktat. Läs mer Pedagogiska tankar I H2000-serien förenas teori med praktik. Serien omfattar läromedel för yrkesutbildningar inom handels- och administrationsyrkena. Böckerna i serien är särskilt framtagna för att passa på gymnasieskolans Handels- och administrationsprogram men de lämpar sig även för olika typer av bransch- och vuxenutbildningar. I samtliga av seriens böcker varvas faktatexter med exempel, övningar och projekt. Läromedlen stimulerar ett undersökande arbetssätt genom många uppgifter och exempel. Till respektive faktabok hör en lärarhandledning som innehåller kommentarer och pedagogiska tips, förslag på lösningar till faktabokens uppgifter, powerpointbilder, förslag till provuppgifter och lösningar på dessa. Komponenter Fakta och övningsbok Onlinebok Lärarhandledning (nedladdningsbar) Innehåll 1. B2B-försäljning - så går det till 2. Personlig planering för framgång 3: Vem är kunden? 4. Våra produkter 5. Konkurrenter och omvärlden 6. Marknadskommunikation och säljarbete 7. Planera ditt säljarbete 8. Kundbesöket 9. Att kunna analysera kunden 10. Erbjudandet 11. Avslut och efterarbete 12. Att förhandla med framgång 13. Global försäljning Om författarna Författare till H2000 Personlig försäljning 2 - att utveckla kundrelationen är Mats Erasmie och Anders Pihlsgård. Mats har arbetat som säljare, marknadschef och vd. Han har mångårig praktisk erfarenhet av säljutveckling, säljträning och ledarskapsutveckling. Anders är gymnasielärare i ekonomiska ämnen, samt medförfattare i ett stort antal ekonomiläromedel.

VAD SÄGER GOOGLE OM DEN HÄR BOKEN?

H2000 Personlig försäljning 1 Fakta och uppgifter - plusbok.se

H2000 Personlig försäljning 2 Fakta och uppgifter Som säljare behöver du behärska många olika kompetensområden. Den kanske viktigaste förmågan är kunna ...

H2000 Personlig försäljning 1 Fakta och uppgifter - tradera.com

Som säljare behöver du behärska många olika kompetensområden. Den kanske viktigaste förmågan är kunna lyssna in kunden och vara en duktig förhandlare. ...

H2000 Personlig försäljning 2 Fakta och uppgifter Onlinebok Grupplicens ...

3 Innehåll Inledning 6 Fakta- och uppgiftsbokens upplägg 7 Olika arbetssätt 9 1 B2B-försäljning så går det till ... uppgift H2000 PERSONLIG FÖRSÄLJNING 2, ...

H2000 PERSONLIG FÖRSÄLJNING 2 FAKTA OCH UPPGIFTER

LÄS MER