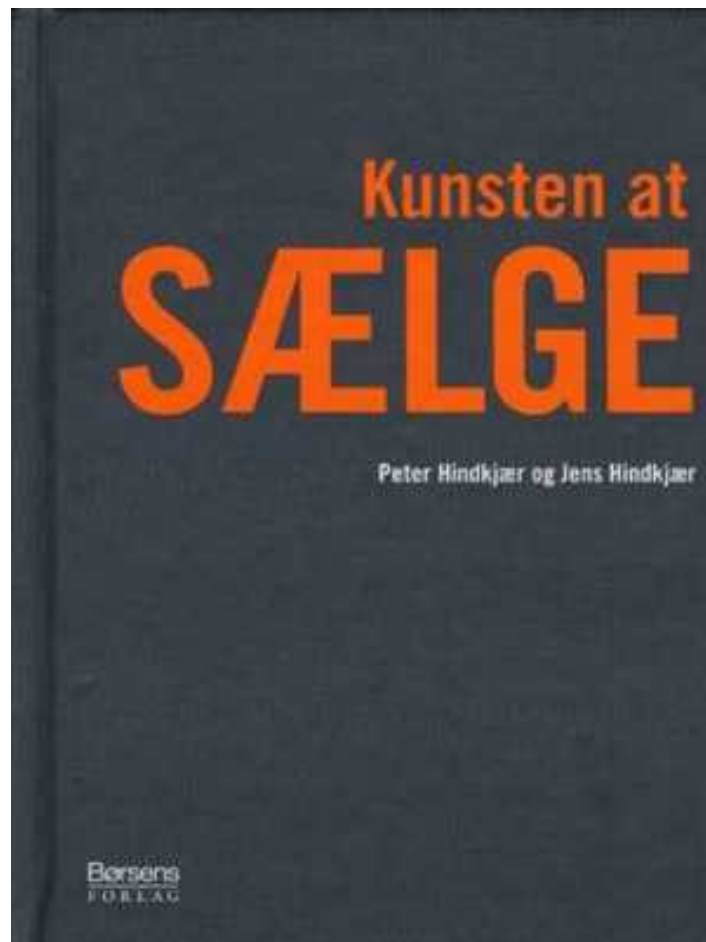


Kunsten at sælge PDF

Peter Hindkjær



Dette er kun et uddrag fra bogen. Den fulde bog kan downloades fra nedenstående link.



Forfatter: Peter Hindkjær
ISBN-10: 9788776642457
Sprog: Dansk
Filstørrelse: 4721 KB

BESKRIVELSE

Kunsten at sælge giver dig et praktisk og overskueligt indblik i, hvad der giver succes for den moderne sælger. Bogen indeholder fem strategier, der viser dig vejen til, hvordan du kan udvikle dig som sælger og blive mere indflydelsesrig og effektiv i dialogen med kunderne. Udgangspunktet for den succesfulde sælger er at skabe win-win-situationer og begejstrede kunder. Bogen tager ikke alene udgangspunkt i salgsværktøjer, men også i sælgerens identitet, integritet, værdier og holdninger. Undervejs i læsningen møder du øvelser, der kan hjælpe dig videre i din proces. Kunsten at sælge er nem at gå til, og på få timer kan du blive inspireret til at styrke din gennemslagkraft, uanset om du er sælger, rådgiver eller konsulent. Du får redskaberne til at gøre dine drømme og mål til virkelighed. Kunsten at sælge er skrevet til sælgere og folk med kundekontakt, men også som deres chef kan du få meget ud af bogen. En vigtig del af bogen handler om, hvordan man som virksomhed kan arbejde sammen for at blive en bedre salgsorganisation.

HVAD SIGER GOOGLE OM DENNE BOG?

Det er meget vigtigt for mig at kunne holde kunsten fri af andres interesser, ... Altså, jeg synes, at det ville være dejligt at sælge nogle værker, ...

Jens Julsø og Martin Lotzkat er begge Account Manager hos CoastZone. Gennem tæt dialog med kunden og en særlig forståelse for det gode samarbejde finder de frem

Se billigste Kunsten at sælge, Hardback Laveste pris kr. 170,- blandt 10 butikker Se anmeldelser ☆ og sammenlign med andre Bøger før du køber - Se priser!

KUNSTEN AT SÆLGE

[Læs mere ...](#)