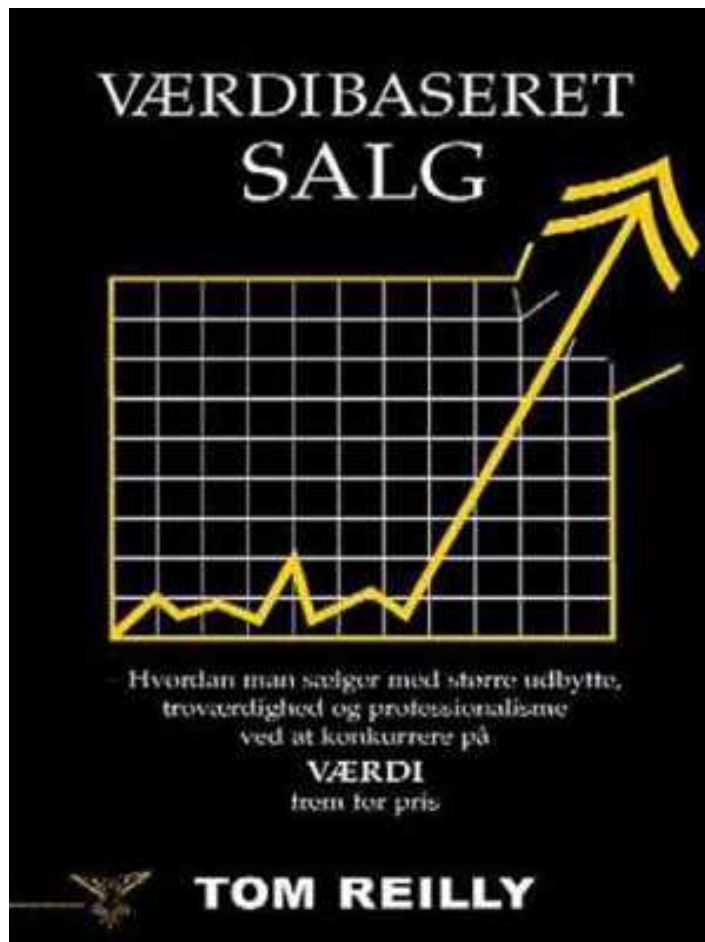


Værdibaseret salg PDF

Tom Reilly



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



Forfatter: Tom Reilly
ISBN-10: 9788791269011
Sprog: Dansk
Filstørrelse: 1105 KB

BESKRIVELSE

Gennemprøvede metoder til at komme bag om prisen og give dine kunder den værdi, de ønsker. PRISOVERVEJELSER er den største, enkeltstående barriere for opnåelse af succes for de fleste sælgere. Men i modsætning til hvad du måske tror, er det ikke kunderne, der bekymrer sig mest om prisen. Det er sælgerne. Værdibaseret salg viser, hvordan du i dit salgsarbejde kan fjerne fokus fra prisen og skabe løsninger, der fjerner kundernes bekymringer, idet du giver dem den værdi, de forventer. En ligefrem, afprøvet salgsmetode over for kunder via den naturlige værdi, der ligger i hele din produktpakke - dit produkt, din virksomhed og den personlige opmærksomhed, som kun du kan give. Det beskrevne strategiske program gør det muligt for dig: - at lægge dig fast på kundens faktiske behov - ikke din opfattelse af disse behov. - at opfange kundens signaler for på baggrund heraf at fastslå de fordele, han eller hun ønsker. - hurtigt og effektivt at forbedre såvel dit salg som dit gensalg. Nutidens bedste sælgere har succes i kraft af, at alle skifter fokus, både kunderne og de selv, fra den pris, der betales, til den værdi, der leveres. Lad værdibaseret salg vise dig, hvordan du kan følge trop som topsælger ved at se bag om prisen for proaktivt at fremhæve såvel den opfattede som den faktiske værdi af den komplette produktpakke, du tilbyder, idet prisen overgår fra at være et altdominerende spørgsmål til en vigtig, men sekundær overvejelse.

HVAD SIGER GOOGLE OM DENNE BOG?

Mange danske virksomheder har konkrete udfordringer med at forhandle sig til en tilfredsstillende pris. Men hvorfor er snakken og forhandlingen udelukkende faldet på ...

Annoncer med Værdibaseret på DBA. Stort udvalg af Værdibaseret til billige priser. På DBA finder du altid et godt tilbud på både nye og brugte varer til salg

Vil du udvikle dine kompetencer inden for salg og salgspsykologi og få indsigt i psykologiske aspekter i en salgssituation? Vil du lære resultatgivende ...

VÆRDIBASERET SALG

[Læs mere ...](#)