

Konsulentbogen PDF

John Chr. Kassinger



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



Forfatter: John Chr. Kassinger

ISBN-10: 9788757124699

Sprog: Dansk

Filstørrelse: 3316 KB

BESKRIVELSE

En praktisk håndbog om salgsstrategiske emner, skrevet til alle, der har en udadvendt rolle med formidling af løsninger - f.eks. serviceydelser eller produkter - på B2B-markedet. Konsulentbogen er struktureret ud fra salgsprocessens faser, dvs. fra kontaktfasen over analyse-, salgs- og implementeringsfasen til samarbejdsfasen. Desuden gennemgås planlægning og tidsanvendelse. Bogen er meget velegnet til brug i forbindelse med coaching og træning. Til støtte herfor kan man frit downloade opgaver og rollespil.

HVAD SIGER GOOGLE OM DENNE BOG?

Um danskboghandel.dk benutzerfreundlich zu gestalten, setzen wir in einigen Bereichen Cookies ein. Cookies sind kleine Textdateien, die lokal auf der Festplatte ...

Konsulentbogen bog: - Den kommercielle rolleEn praktisk håndbog om salgsstrategiske emner, skrevet til alle, der har en udadvendt rolle med formi...

En praktisk håndbog om salgsstrategiske emner, skrevet til alle, der har en udadvendt rolle med formidling af løsninger - f.eks. serviceydelser eller produkter ...

KONSULENTBOGEN

[Læs mere ...](#)