

Tags: Så blev jag en stjärnsäljare - 44 avgörande faktorer : mina personliga säljferfarenheter MOBI download; Så blev jag en stjärnsäljare - 44 avgörande faktorer : mina personliga säljferfarenheter epub books download; Så blev jag en stjärnsäljare - 44 avgörande faktorer : mina personliga säljferfarenheter las online bok; Så blev jag en stjärnsäljare - 44 avgörande faktorer : mina personliga säljferfarenheter ladda ner pdf e-bok; Så blev jag en stjärnsäljare - 44 avgörande faktorer : mina personliga säljferfarenheter e-bok apple; Så blev jag en stjärnsäljare - 44 avgörande faktorer : mina personliga säljferfarenheter bok pdf svenska

Så blev jag en stjärnsäljare - 44 avgörande faktorer : mina personliga säljferfarenheter PDF E-BOK

Mikael Von Matérn



Författare: Mikael Von Matérn

ISBN-10: 9789174650907

Språk: Svenska

Filstorlek: 3114 KB

BESKRIVNING

Försäljning handlar om så mycket mer än talang, social förmåga eller att vara duktig på olika typer av säljmetoder eller avslutstekniker. Det handlar också om att hitta sina egna vägar och våga gå mot strömmen, om att tänka rätt och våga tro på sina mål och drömmar även om omgivningen säger att det är svårt. Det handlar om att våga tro på att du kan bli bäst! Ska du lyckas inom försäljning är en grundläggande förutsättning att du redan har lyckats i dina tankar. Det gäller vad du än företar dig i livet. Kan du se dig själv lyckas kommer du att göra det. Genom livet har jag lärt mig att bygga upp mentala framgångsbilder. Dessa bilder använder jag mig av inom idrott, föreläsningar, olika typer av utmaningar och framförallt inom försäljning. Under många år har jag försökt identifiera vad jag behöver förbättra för att bli bäst inom försäljning, och jag har arbetat hårt med att utveckla de egenskaper jag tror är förutsättningen för att verkligen lyckas. Jag har identifierat 44 faktorer som oavkortat är orsakerna till varför jag lyckats inom försäljning. Den här boken baseras på mina personliga erfarenheter där jag berättar om olika säljsituationer som varit avgörande för mig som säljare. Boken riktar sig till dig som har någonting att sälja: en produkt, tjänst, eller en idé. Och till dig som kanske vill bli bättre på att sälja in dig själv. Mitt syfte med boken är att inspirera dig till att bli en bättre säljare och min förhoppning är även att boken ska inspirera dig till att bli en ännu bättre människa!

VAD SÄGER GOOGLE OM DEN HÄR BOKEN?

Mikael Von Matérn | Facebook

Tema: Rätt kompetens i företaget - vad är det och hur behåller du den? Nr 1 maj 2011 Ett magasin från Combitech AB Rekrytering framför publik Snabbare från ...

books-on-demand - Psykologi & Pedagogik

LitteraturMagazinet - Sveriges nya litterära magasin är en redaktionell nättidskrift som hade premiär i januari 2012. Vi bevakar litteratur med ...

Hitta lediga jobb i Helsingborg sida 6 | Helsingborg lediga jobb

Jag har identifierat 44 faktorer som ... Den här boken baseras på mina personliga erfarenheter där jag berättar om ... Så blev jag en stjärnsäljare ...

Så blev jag en stjärnsäljare - 44 avgörande faktorer : mina personliga säljfareheter

LÄS MER