

Konsten att vara Konsult PDF E-BOK

Rolf Laurelli



Författare: Rolf Laurelli
ISBN-10: 9789187247682
Språk: Svenska
Filstorlek: 3430 KB

BESKRIVNING

Perfekt som konsultJag fick en dag en fråga från en kvinnlig konsult som nyligen hade startat sin egen konsultverksamhet.Hon frågade: "Hur ska jag göra för att verkligen lyckas bli perfekt i rollen som konsult?"Det är en fråga som jag ville undvika att svara på, beroende på att det finns inget enkelt svar. Om jag exempelvis hade svarat "Jag vet inte", så skulle hon kanske tycka att jag inte är tillräckligt kunnig som konsult. Om jag i stället hade sagt "Gör som jag", så hade det kanske upplevts som en arrogant attityd. Det var det som gjorde att jag har gjort den här boken, som vill hjälpa dig i din viktiga uppgift. Ambitionen med den här boken är att dela med mig av erfarenheterfrån alla konsultuppdrag som jag och mina kollegor har haft förmånen att få genomföra.Rolf Laurelli är lärare i att göra affärer och en av Sveriges mest erfarna experter på försäljning. Rolf är affärspedagog och säljkonsult i Svenska Konsulthuset, samt ständig sekreterare i Svenska Säljakademin. Han är redaktör för Bonnier Ledarskapshandbok i Säljledning. Rolf har i åtta år varit förbundsordförande i Säljarnas Riksförbund och är författare till ett trettiotal böcker och många artiklar om försäljning. Med sin mångåriga erfarenhet har han gjort tusentals utbildningsinsatser i företag och organisationer. Målet för dessa uppdrag har alltid varit pedagogik, affärer och resultat.

VAD SÄGER GOOGLE OM DEN HÄR BOKEN?

Konsten att möta olikheter - Specialpedagogkonsult

Att ta in hjälp utifrån kan vara kantat av hinder. För att lyckas krävs rätt taktik. Men när ska en organisation egentligen ta in konsulter?

Om konsten att lyckas med konsulttjänster och hitta egen nisch

Pris: 129 kr. E-bok, 2014. Laddas ned direkt. Köp Konsten att vara Konsult av Rolf Laurelli på Bokus.com.

Bli världens mest inspirerande redovisningskonsult - Fortnox

Vill du starta och driva eget som konsult ... Till exempel kan det vara bättre att rikta sig till företag än till privatpersoner. 3. Välj rätt kanaler.

LÄS MER