Försäljning i konsultföretag PDF E-BOK

Ulf Johansson, Anders Johrén



Författare: Ulf Johansson,Anders Johrén ISBN-10: 9789147096619 Språk: Svenska

Filstorlek: 3444 KB

BESKRIVNING

Vad är det som gör att man lyckas inom försäljning av kvalificerade konsulttjänster? Hur gör man för att öka resultatet av sina insatser och hur skapar man affärer med god vinstmarginal? Dessa är frågor som många konsultföretag brottas med, och där några lyckas bättre än andra. I den här boken får du veta hur de mest framgångsrika gör. På ett tydligt och konkret sätt ger den en lång rad handfasta råd om och exempel på framgångsrika strategier och arbetssätt som praktiseras ute i konsultföretagen.Boken, nu i sin andra aktualiserade upplaga, vänder sig till alla som utifrån olika roller arbetar med försäljning i konsultföretag. Den är oumbärlig läsning för dig som är konsult, säljare, försäljningschef, konsultchef eller VD, och vill kunna prestera bättre.Boken Försäljning i konsultföretag ökar din förståelse för den process, de mekanismer och de framgångsfaktorersom ligger bakom framgångsrik försäljning i konsultföretag beskriver hur man kan utarbeta strategier och ledarskap för att ökaproduktiviteten i en organisation ger konkreta råd om arbetssätt och tips på hur man kan lyckas bättre idet operativa försäljningsarbetet.

VAD SÄGER GOOGLE OM DEN HÄR BOKEN?

Försäljning i konsultföretag - Cinode

Gör en bra affär på Försäljning i konsultföretag (Inbunden, 2011) Lägst pris just nu 428 kr bland 8 st butiker. Varje månad hjälper vi över 1,2 miljoner ...

Konsultföretag (c) - Svensk Solenergi | Start

Har även skrivit en av Sveriges mest sålda böcker inom tjänsteförsäljning "Försäljning i konsultföretag" (Liber). CV. Yrkeserfarenhet.

Försäljning i konsultföre... | Johan Sköld | 80 SEK

Så skapar du vinnande konsultprofiler; Öka försäljning, beläggning och engagemang i ditt konsultföretag. Talent Management i konsultföretag - 8 ...

FÖRSÄLJNING I KONSULTFÖRETAG

LÄS MER