

Tags: Hur du säljer till moderna kunder : hemligheterna som gör dig till en professionell säljare epub books download; Hur du säljer till moderna kunder : hemligheterna som gör dig till en professionell säljare e-bok apple; Hur du säljer till moderna kunder : hemligheterna som gör dig till en professionell säljare ladda ner pdf e-bok; Hur du säljer till moderna kunder : hemligheterna som gör dig till en professionell säljare bok pdf svenska; Hur du säljer till moderna kunder : hemligheterna som gör dig till en professionell säljare MOBI download; Hur du säljer till moderna kunder : hemligheterna som gör dig till en professionell säljare las online bok

Hur du säljer till moderna kunder : hemligheterna som gör dig till en professionell säljare PDF E-BOK

Mattias Hillestrand



Författare: Mattias Hillestrand

ISBN-10: 9789163725296

Språk: Svenska

Filstorlek: 3499 KB

BESKRIVNING

Boken är skriven till dig som vill bli en professionell säljare och som vill anpassa din säljstil till den moderna kunden. Den är skriven till dig som hela tiden vill utvecklas som säljare och som strävar efter de stora pengarna. De finns där för dem som vet hur man ska göra och snart är det du. I den här boken kommer du att ta del av de säljmetoder som utvecklats för moderna kunder och hur du kan applicera dem i din vardag. Det här är en del av innehållet: * Hur en professionell säljare agerar * Är det så svårt att sälja egentligen? * Skillnaden på bra och dåliga säljare och vilka egenskaper de har * Hur du kan utvecklas som säljare varje dag och som dina konkurrenter garanterat inte gör * Hur du lätt kan läsa 40-50 böcker om året om försäljning * Företagens stöttning av säljaren * Old-school säljaren. Är du en av dem? * De 4 principerna för modern försäljning * Hur du behåller kunden med nya säljmetoder * Skillnaden på old-school företag och moderna företag * Hur du ställer frågor och vilka frågor finns det? * Hur kunder köper sina produkter * Om köpmotståndet och hur du kommer runt det * 2 dialogexempel om hur du bokar möten i telefon * 2 metoder att hantera invändningar Det här är Mattias Hillestrands första bok och han har tidigare publicerats i Bonniers Ledarskapshandböcker för Säljledning med artikeln "Säljupproret". Han håller säljträningar och utbildningar för företag och driver även podcasten Säljpodden, samt sidan www.avslutstekniker.se.

VAD SÄGER GOOGLE OM DEN HÄR BOKEN?

startrevolver säljes på nätet - Hos oss hittar du ... - pinshop.se

Säljgurun Rolf Laurelli guidar till rätt så kunden nappar plus en ... Start Marknadsföring Försäljning Hur du skriver en offert som säljer. ... som gör dig ...

PDF Stora Musikboken : musiklektioner för mer än ett år! PDF bok ladda ner ...

Böcker "Hur du säljer till moderna kunder" Boken är skriven till dig som vill bli en professionell säljare och som vill anpassa din säljstil till den moderna ...

Hur du säljer till moderna kunder : hemligheterna som gör dig till en ...

Boken är skriven till dig som vill bli en professionell säljare och som vill anpassa din säljstil till den moderna kunden. Den är skriven till dig som hela tiden ...

Hur du säljer till moderna kunder : hemligheterna som gör dig till en professionell säljare

LÄS MER