

Försäljning i konsultföretag PDF

Steen Thorborg



Det här är bara ett utdrag ur Försäljning i konsultföretag bok. Du kan hitta hela boken genom att klicka på knappen nedan.



Författare: Steen Thorborg

ISBN-10: 9789147096619

Språk: Svenska

Filesize: 2564 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 framgångsfaktorer som ligger bakom framgångsrik försäljning i konsultföretag beskriver hur man kan utarbeta strategier och ledarskap för att öka produktiviteten i en organisation ger konkreta råd om arbetssätt och tips på hur man kan lyckas bättre i det operativa försäljningsarbetet.

VAD SÄGER GOOGLE OM DEN HÄR BOKEN?

Försäljning i konsultföretag Vad är det som gör att man lyckas inom försäljning av kvalificerade konsulttjänster? Hur gör man för att öka resultatet av ...

Försäljning i konsultföretag PDF E-bok ladda ner LADDA NER LÄSA Författare: Johan Sköld. Anna Information Glöm remmarna av snygga diagram, detaljerade ...

J O H A N S K Ö L D. FÖRSÄLJNING I KONSULTFÖRETAG Vad är det som gör att man lyckas inom försäljning av kvalificerade konsulttjänster? Hur gör man för att ...

FÖRSÄLJNING I KONSULTFÖRETAG

[Fortsätt läsa...](#)