

Keywords: Avslutsbibeln: Handboken i hur du frågar efter affären i alla kundsituationer PDF pdf bok på svenska, ladda ner Avslutsbibeln: Handboken i hur du frågar efter affären i alla kundsituationer ePUB, Avslutsbibeln: Handboken i hur du frågar efter affären i alla kundsituationer las online, Avslutsbibeln: Handboken i hur du frågar efter affären i alla kundsituationer download

---

## **Avslutsbibeln: Handboken i hur du frågar efter affären i alla kundsituationer PDF**

**Mattias Hillestrand**



***Det här är bara ett utdrag ur Avslutsbibeln: Handboken i hur du frågar efter affären i alla kundsituationer bok. Du kan hitta hela boken genom att klicka på knappen nedan.***



Författare: Mattias Hillestrand

ISBN-10: 9789175697680

Språk: Svenska

Filesize: 4428 KB

## BESKRIVNING

Du sitter med din kund och kommer inte på vad du ska säga för att få affären i hamn. Ditt säljsamtal börjar glida dig ur händerna, fast du egentligen har en bra produkt som du vet att kunden kommer att tjäna på om han eller hon bara köper den. Men kunden blir osäker, trummar lite med fingrarna, får ökad puls, vill kanske, men känner sig inte riktigt tillfreds med situationen och väljer den enkla utvägen: -Nej. I den här boken får du lära dig vad du skulle ha gjort annorlunda och för första gången någonsin, presenteras ett modern synsätt på hur du ska se på begreppet avslutstekniker, för att du ska kunna möta den moderna kunden i deras verklighet. Med 100 olika sätt att fråga efter affären i olika kundsituationer, så kommer den här boken förmodligen ligga i din säljväska och tas fram inför varje säljsamtal du kommer att ha framöver! Mattias Hillestrand är säljexpert och säljutbildare. Han har skrivit böckerna "Hur du säljer till moderna kunder" (februari 2013) och "Avslutsbibeln" (maj 2015). Mer info om författaren och fler tips och råd om försäljning finner du på [www.avslutstekniker.se](http://www.avslutstekniker.se) och [www.hillestrand.se](http://www.hillestrand.se)

## **VAD SÄGER GOOGLE OMDEN HÄR BOKEN?**

Read Avslutsbibeln by Mattias ... Med 100 olika sätt att fråga efter affären i olika kundsituationer, ... Handboken i hur du frågar efter affären i alla ...

Köp 10 anledningar till varför vi som säljare och företagare inte kommer till avslut i alla ... Handboken i hur du frågar efter affären ... Avslutsbibeln som ...

Read "Avslutsbibeln Handboken i hur du frågar efter affären i alla kundsituationer" by Mattias Hillestrand with Rakuten Kobo. Du sitter med din kund och kommer inte ...

**AVSLUTSBIBELN: HANDBOKEN I HUR DU FRÅGAR EFTER AFFÄREN I ALLA  
KUNDSITUATIONER**

[Fortsätt läsa...](#)