

Keywords: Försäljning och marknadsföring mellan företag : en handbok i drivande kundkommunikation enligt Key Account Communication-metoden PDF pdf bok på svenska, ladda ner Försäljning och marknadsföring mellan företag : en handbok i drivande kundkommunikation enligt Key Account Communication-metoden ePUB, Försäljning och marknadsföring mellan företag : en handbok i drivande kundkommunikation enligt Key Account Communication-metoden las online, Försäljning och marknadsföring mellan företag : en handbok i drivande kundkommunikation enligt Key Account Communication-metoden download

Försäljning och marknadsföring mellan företag : en handbok i drivande kundkommunikation enligt Key Account Communication-metoden PDF

Christian Ax, Håkan Kullén



Det här är bara ett utdrag ur Försäljning och marknadsföring mellan företag : en handbok i drivande kundkommunikation enligt Key Account Communication-metoden bok. Du kan hitta hela boken genom att klicka på knappen nedan.



Författare: Christian Ax, Håkan Kullén

ISBN-10: 9789147097807

Språk: Svenska

Filesize: 2060 KB

BESKRIVNING

Säljer en bra produkt sig själv? Oftast inte. För att få full utväxling av verksamheten, av produkt- och tjänsteutvecklingen, av nya lanseringar, måste kundkommunikationen tas på allvar - hela vägen! Riskera inte att snubbla på mållinjen precis när din nya produkt eller resultatet av din tjänste- eller verksamhetsutveckling ska presenteras för kunderna. Ta din investering på allvar och kvalitetssäkra din kundkommunikation med hjälp av Christian Meincke Key Account Communication©-metoden. Läs mer! Den här boken ger dig bland annat - en tydlig och utstakad metod att följa för din B2B-kundkommunikation - budskap och argument som verkligen påverkar inköparnas val av leverantör - uppslag och idéer kring vilka kommunikationsverktyg du kan använda - den senaste forskningen om B2B-kundkommunikation som tydligt visar att väl genomarbetad kundkommunikation säljer och lönar sig - mallar och verktyg för ditt kundkommunikationsarbete - tips för att presentera ditt företag, din produkt eller tjänst kortfattat och säljande. Boken är till för dig som är ansvarar för eller arbetar med företagets B2B-kundkommunikation och för dig som arbetar som projektledare, strateg eller skribent på en reklambyrå, media- eller PR-byrå. Med Key Account Communication-metoden kan du få din kundkommunikation att ge full utväxling och skörda positiva effekter, både marknadsmässigt och ekonomiskt. Sagt om boken "En verklig ögonöppnare och en riktigt bra handbok Jag önskar att den blir mångas interna försäljnings- och marknadsföringsbibel." - Peter Kollert, koncernchef Beijer Tech Om författarna Christian Meincke har 30 års erfarenhet av försäljning och marknadsföring mellan företag, både som VD, marknadsdirektör, Key Account Manager och som konsult. Här delar han med sig av lärdomar från 100-tals samarbeten kring B2B-lanseringar, re-lanseringar och KAM-presentationer. Projekt med närmare 100 olika företag inom 40 olika produktsegment har gett honom gedigna kunskaper inom B2B-kundkommunikation. Christian arbetar idag som Chef Affärsutveckling på BeijerTech, en teknikhandelskoncern specialiserad på industriell handel, med ansvar för kundkommunikation och verksamhetsutveckling.

VAD SÄGER GOOGLE OMDEN HÄR BOKEN?

... Yrkesroll 5: Yrkesroll 6: Key account manager ... Kursplan Marknadsföring och försäljning, ... gröna sektorn YH 250 p. är en ny och, enligt ...

Supportmedarbetare till fartfyllt och spännande företag Vill du arbeta i en innovativ miljö i hos ett företag som växer så det knakar? Nu är dags att utöka ...

Affärsmannaskap och Försäljning. ... och marknadsföring mellan företag. En handbok om affärsdrivande kundkommunikation enligt Key Account Communication-metoden.

**FÖRSÄLJNING OCH MARKNADSFÖRING MELLAN FÖRETAG : EN HANDBOK I
DRIVANDE KUNDKOMMUNIKATION ENLIGT KEY ACCOUNT COMMUNICATION-
METODEN**

[Fortsätt läsa...](#)