

Hur du säljer till moderna kunder PDF

Mattias Hillestrand



Det här är bara ett utdrag ur Hur du säljer till moderna kunder bok. Du kan hitta hela boken genom att klicka på knappen nedan.



Författare: Mattias Hillestrand

ISBN-10: 9789163725302

Språk: Svenska

Filesize: 2265 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 OMDEN HÄR BOKEN?

Moderna kunder kräver att du ska komma med nya idéer som kan utveckla deras verksamhet. Med andra ord vill de att du ska sälja mer till dem. Det gäller bara att ...

Den moderna bilköparen: Hur teknologi förändrat ... bilhandlare kan förbättra sin bilförsäljning och locka kunder till sina ... Så säljer du din ...

Då vi alla har samma begränsning vad gäller tid kommer här 10 tips på hur du ... kunden är av dig och det du vill sälja. ... till att be om hjälp när du ...

HUR DU SÄLJER TILL MODERNA KUNDER

[Fortsätt läsa...](#)