

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

Avslutsbibeln : handboken i hur du frågar efter affären i alla kundsituation PDF

Micael Dahln



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



Författare: Micael Dahln
ISBN-10: 9789174637175
Språk: Svenska
Filesize: 2824 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! Säljutbildaren, föreläsaren och fd elitidrottaren Mattias Hillestrand, bor i Söderköping vid Göta kanal där han driver Hillestrand Consulting AB, som tillhandahåller säljträningar och konsulttjänster inom modern försäljning och marknadsföring. Sedan augusti 2014 är han även föreläsare för EQP Business School som är landets främsta företag gällande föreläsningar och utbildningar inom försäljning, kundservice, ledarskap, motivation och presentationsteknik. Mattias har tidigare skrivit boken Hur du säljer till moderna kunder - hemligheterna som gör dig till en professionell säljare (utgiven i februari 2013, Vulkan förlag) och har också Säljpodden ihop med författaren, copywritern och säljbrevsexperten Krister Maxe. Du finner mer information och tips på www.avslutstekniker.se

VAD SÄGER GOOGLE OM DEN HÄR BOKEN?

Köp Avslutsbibeln: Handboken i hur du frågar efter affären i alla kundsituationer. Du sitter med din kund och kommer inte på vad du ska säga för att få ...

Avslutsbibeln. Handboken i hur du frågar efter affären i alla kundsituationer. by Mattias Hillestrand. Du sitter med din kund och kommer inte på vad du ska säga ...

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 ...

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

[Fortsätt läsa...](#)