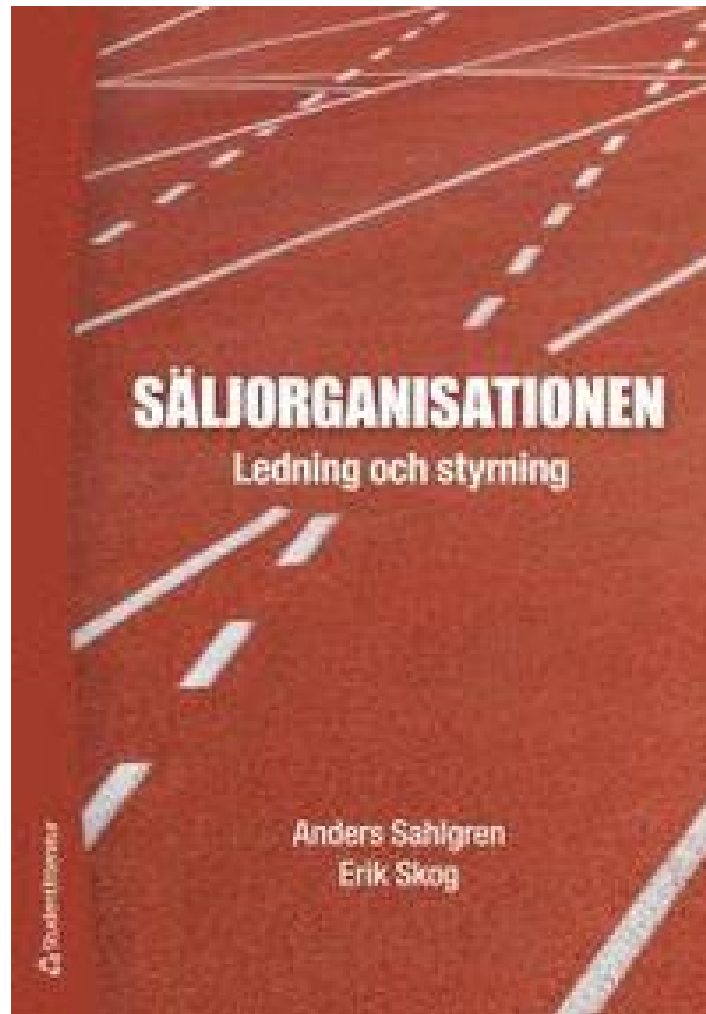


## **Säljorganisationen : ledning och styrning PDF**

**Inger Roos**



*Det här är bara ett utdrag ur Säljorganisationen : ledning och styrning bok. Du kan hitta hela boken genom att klicka på knappen nedan.*



Författare: Inger Roos  
ISBN-10: 9789144113159  
Språk: Svenska  
Filesize: 1846 KB

## BESKRIVNING

Hur kan man öka prestandan och därmed försäljningen? Det är kärnfrågan i de flesta säljorganisationer. I den här boken är utgångspunkten vad säljorganisationens ledning kan göra för att åstadkomma en sådan ökning. Här beskrivs vilka områden som kan påverkas genom ledarskapet och vilka verktyg som ledningen kan använda sig av för att förbättra säljorganisationens prestanda. Bokens modeller är beprövade och baseras både på akademisk forskning och på författarnas mångåriga erfarenhet som ledare för framgångsrika säljorganisationer och som managementkonsulter. Varje område i boken kompletteras med praktiska exempel på hur företag har löst de olika frågeställningarna i verkligheten. Resonemang och exempel förklaras även med kopplingar till marknadsföringsmodeller, organisationsteori och psykologi. "Jag har undervisat i strategi på Handelshögskolan i Stockholm i 35 år, och har många gånger slagits av hur lite av området försäljning och dess organisation och ledning som täcks i undervisningen, både vid mitt eget lärosäte och vid våra ekonomutbildningar runt om i Sverige. Denna innehållsrika och viktiga bok fyller detta gap."

## VAD SÄGER GOOGLE OMDEN HÄR BOKEN?

Organisation och styrning. Stockholms universitet - en arbetsplats och en myndighet. ... Universitetets ledning. Kontakt. Avdelningen för planering och ledningsstöd.

Logga in för att reservera. Genom att reservera kan du ställa dig i kö eller beställa till ditt bibliotek. Reservationer i kö: 0

tillitsbaserad styrning och ledning av välfärdssektorn" utvecklar vi den påbörjade analysen. Under det år som har gått har vi fördjupat

## **SÄLJORGANISATIONEN : LEDNING OCH STYRNING**

[Fortsätt läsa...](#)