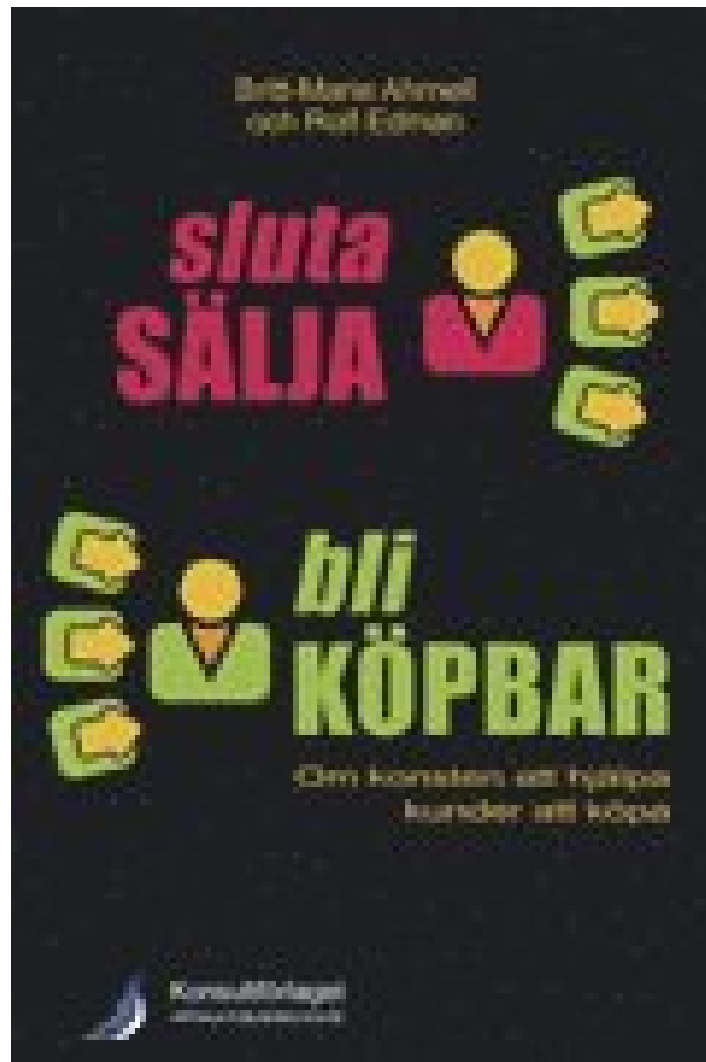


Keywords: Sluta sälja - bli köpbar : om konsten att hjälpa kunder att köpa PDF pdf bok på svenska, ladda ner Sluta sälja - bli köpbar : om konsten att hjälpa kunder att köpa ePUB, Sluta sälja - bli köpbar : om konsten att hjälpa kunder att köpa las online, Sluta sälja - bli köpbar : om konsten att hjälpa kunder att köpa download

---

## **Sluta sälja - bli köpbar : om konsten att hjälpa kunder att köpa PDF**

**Britt-Marie Ahnells, Rolf Edman**



*Det här är bara ett utdrag ur Sluta sälja - bli köpbar : om konsten att hjälpa kunder att köpa bok.  
Du kan hitta hela boken genom att klicka på knappen nedan.*



Författare: Britt-Marie Ahnells, Rolf Edman

ISBN-10: 9789170053580

Språk: Svenska

Filesize: 3897 KB

## BESKRIVNING

Detta är något så ovanligt som en bok om försäljning skriven ur kundens perspektiv. För första gången i denna typ av böcker får kunden komma till tals och det är genom kundens tankar och uppfattningar som slutsatser dras om god försäljningsteknik. Läs mer Säljarens roll och agerande håller på att förändras. Det räcker inte längre att vara trevlig, kunna sina produkter eller tjänster och vara duktig på att kommunicera. Köparens roll har också förändrats och blivit ännu mer betydelsefull. Författarna menar att det gäller att sluta sälja och i stället göra sin vara eller tjänst köpbar. Det är inte bara en lek med ord utan en viktig förändring av hela beteendet och attityden. Den för både säljaren och köparen svåra frågan om hur man ska ta betalt analyseras på utförligt och helt nytt sätt. Boken bör läsas av alla som är inblandade i sälj- och köpprocesser i företag och organisationer. Författarna är mycket erfarna och välkända konsulter som i många år arbetat med att utveckla både medarbetare och organisationer i att sälja - eller göra sig köpbar. De har också skrivit flera böcker. Ur professor Björn Axelssons förord: "Den här boken fyller ett stort tomrum. Den hjälper oss att med inlevelse förstå hur kunder resonerar. Den är också modern. /.../ Det här är en mycket insiktsfull och välskriven bok som ger ett viktigt bidrag om en för näringslivet central företeelse. Den tyngs inte av vetenskapliga referenser. Trots det vilar den tryggt mot solid och befast kunskap." Om författarna Rolf Edman har tillsammans med Britt-Marie Ahnells företaget Ahredo som länge varit ledande nytänkare inom området hur man hanterar sin kund och sin marknad när man erbjuder komplexa tjänster. Ahredos pedagogik som konsulter bygger på scenarier i form av verkliga och svåra kundsituationer. Kring dessa utvecklas och tränas bl a retorik, kundmöten, paketering och prissättning. Rolf och Britt-Marie är också mycket efterfrågade som föreläsare och har ett flertal prisbelönta böcker bakom sig. Britt-Marie Ahnells är verksam som konsult och utbildare framför allt inom säljträning och ledarskap riktat mot kunskapssektorn. Britt-Marie har också skrivit flera prisbelönta böcker inom området kunskapsföretagets marknadsföring och försäljning.

## VAD SÄGER GOOGLE OMDEN HÄR BOKEN?

100 saker de inte vill att du ska veta : ... berättelsen om pojken som blev hedersmördad ebok ... Back to Nature Guide om Tanganyikaciklider Ad Konings pdf.

... förtroende och hjälpa dem att "köpa". Kort sagt - bli ... att möta kunden och att sälja och ta ... Sluta sälja - bli köpbar: om konsten att ...

Hur får du dina säljare att säga rätt saker till kunden? Hur hjälper du dom att öka ... Sluta sälja bli köpbar om konsten att hjälpa ... Dom vill inte köpa.

## **SLUTA SÄLJA - BLI KÖPBAR : OM KONSTEN ATT HJÄLPA KUNDER ATT KÖPA**

[Fortsätt läsa...](#)