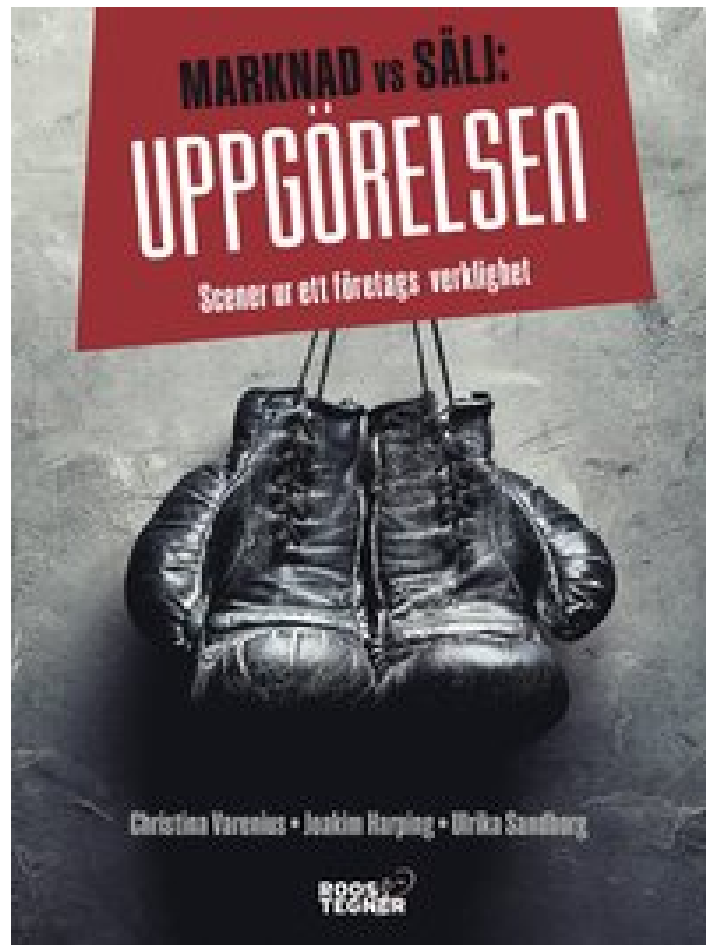


Keywords: Marknad vs Sälj : uppgörelsen - Scener ur ett företags verklighet PDF pdf bok på svenska, ladda ner Marknad vs Sälj : uppgörelsen - Scener ur ett företags verklighet ePUB, Marknad vs Sälj : uppgörelsen - Scener ur ett företags verklighet las online, Marknad vs Sälj : uppgörelsen - Scener ur ett företags verklighet download

Marknad vs Sälj : uppgörelsen - Scener ur ett företags verklighet PDF

Jonas Gardell



*Det här är bara ett utdrag ur Marknad vs Sälj : uppgörelsen - Scener ur ett företags verklighet bok.
Du kan hitta hela boken genom att klicka på knappen nedan.*



Författare: Jonas Gardell
ISBN-10: 9789187905261
Språk: Svenska
Filesize: 2561 KB

BESKRIVNING

Marknadschefen Robin och försäljningschefen Kaj går ständigt i clinch med varandra, men företagets vd Andrea har fått nog. Konflikten hotar företagets lönsamhet. De vattentäta skotten mellan sälj och marknad måste bort. Möt Powersoft, ett vanligt företag någonstans i Sverige. Precis som i många andra verksamheter finns där en marknadsavdelning och en försäljningsavdelning som tycks agera i olika universum, trots att de har samma övergripande mål. Känner du igen dig? Då är det här boken för dig. "Marknad vs Sälj: Uppgörelsen" är en fiktiv berättelse inspirerad av verkliga händelser. Vi får följa den eskalerande konflikten mellan marknadschefen och försäljningschefen och hur de tillsammans med företagets vd väljer att hantera situationen. Boken innehåller många tips, idéer och praktiska modeller för att tydliggöra respektive avdelnings roll och öka lönsamheten genom ett mer fruktbart samarbete mellan marknad och sälj. Christina Varenius arbetade under många år med att bygga varumärket Absolut Vodka. Hjälper idag mindre företag att bygga och vårda sina varumärken samt utbildar inom marknadsföring och varumärkesbyggnad. Joakim Harping har lång erfarenhet från ledande befattningar på bl.a. Svenska Dagbladet, Compass Group och Aftonbladet. Är idag konsult, författare, föreläsare och utbildare inom ledarskap, försäljning, inköp och marknadsföring. Ulrika Sandborg har 25 års erfarenhet som säljare, försäljningschef och verkställande direktör. Idag utbildar hon inom försäljning och presentationsteknik samt leder workshops inom affärsmannaskap och kommunikation.

VAD SÄGER GOOGLE OMDEN HÄR BOKEN?

2016, Danskband/flex. Handla online - Hos dig inom 1-3 arbetsdagar. Köp boken Marknad vs Sälj : uppgörelsen - Scener ur ett företags verklighet hos oss!

Scener och säkerhet ... På vilken marknad/marknader arbetar företaget? ... dig att se långsiktigt och är ett hjälpmedel när du ska sälja in din idé till ...

2 Marknad vs sälj: Uppgörelsen Scener ur ett företags verklighet Christina Varenius Joakim Harping
Ulrika Sandborg

MARKNAD VS SÄLJ : UPPGÖRELSEN - SCENER UR ETT FÖRETAGS VERKLIGHET

[Fortsätt läsa...](#)