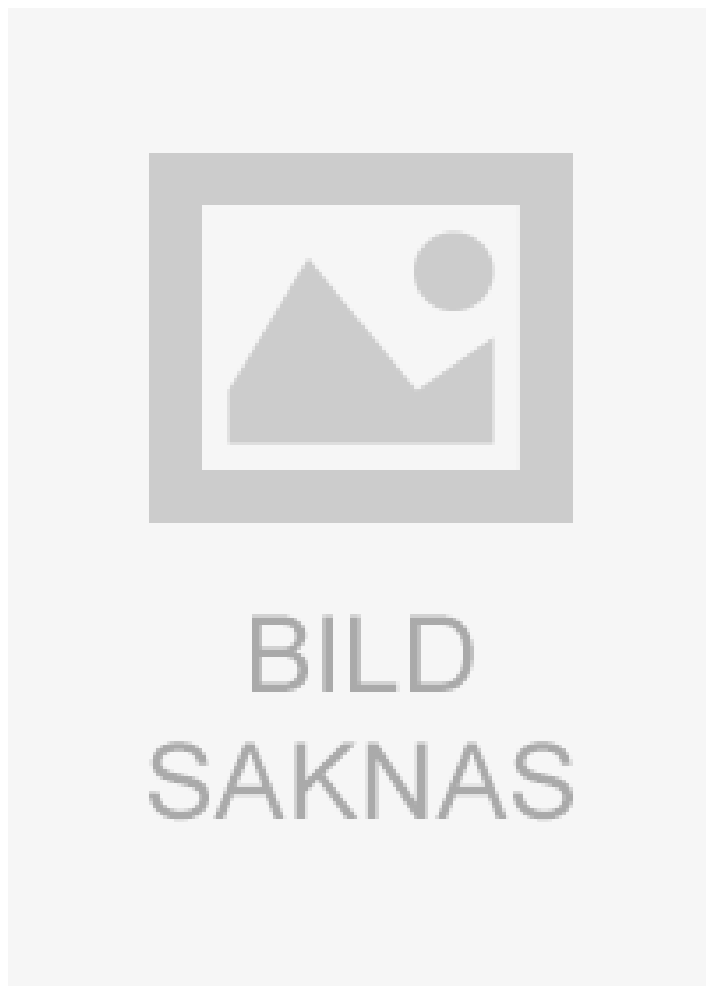


Keywords: Kunden är ditt varumärke - En gränsöverskridande bok som vill få dig Att tänka- Att förstå- Att få gjort PDF pdf bok på svenska, ladda ner Kunden är ditt varumärke - En gränsöverskridande bok som vill få dig Att tänka- Att förstå- Att få gjort ePUB, Kunden är ditt varumärke - En gränsöverskridande bok som vill få dig Att tänka- Att förstå- Att få gjort las online, Kunden är ditt varumärke - En gränsöverskridande bok som vill få dig Att tänka- Att förstå- Att få gjort download

Kunden är ditt varumärke - En gränsöverskridande bok som vill få dig Att tänka- Att förstå- Att få gjort PDF

Martin Sköld



Det här är bara ett utdrag ur Kunden är ditt varumärke - En gränsöverskridande bok som vill få dig Att tänka- Att förstå- Att få gjort bok. Du kan hitta hela boken genom att klicka på knappen nedan.



Författare: Martin Sköld
ISBN-10: 9789147046041
Språk: Svenska
Filesize: 2117 KB

BESKRIVNING

Kunden är ditt varumärke! ger dig många möjligheter till egna funderingar, underlag till intern dialog och praktiska arbetsmodeller. Boken är till för dig som har insikt och kanske redan startat processen med att kundorientera, sätta kundrelationen i centrum. Det är också boken för dig som vill få en helhetsbild av hela förändringsprocessen kring arbetet med relationsmarknadsföring. Läs mer! Kunden är ditt varumärke! ger dig många möjligheter till egna funderingar, underlag till intern dialog och praktiska arbetsmodeller. Boken är till för dig som har insikt och redan kanske startat processen med att kundorientera, sätta kunden och kundrelationen i centrum. Men det är också en bok för dig som vill få en helhetsbild av hela förändringsprocessen kring arbetet med relationsmarknadsföring. Inte bara ur ett marknadsföringsperspektiv. Vi berör i boken även ledarskap, medarbetarskap, varumärket roll och den viktiga serviceattityden i det dagliga mötet med kunden. Boken är indelad i sju kapitel som samtidigt tecknar olika bilder i vårt "galleri för bättre kundrelationer". Fakta, figurer, exempel, samt frågeställningar öppnar upp för en dialog om relationsmarknadsföring: Är det en 90-tals trend eller verkligen fungerande strategi? Vad är det för tankar som ligger bakom och vilka är drivkrafterna för framgång? Och inte minst vad skall man göra och var börjar man? Boken avslutas med tre användbara appendix som tar upp modellen, dialogen och vägledningen: tre verktyg för ditt eget företag. Relationsmarknadsföring handlar om ett gränsöverskridande arbete, där hela företaget samverkar för att sätta ett bestående intryck på kunden både i hjärta och hjärna, "Kunden är ditt varumärke!" vill hjälpa dig på vägen. Om författarna Eva Eriksson och Kenth Åkerman är båda verksamma inom relationsmarknadsföring och som kundvårdsspecialister. Med sin mångåriga kompetens inom ämnet är båda mycket efterfrågade som föredragshållare och utbildare.

VAD SÄGER GOOGLE OMDEN HÄR BOKEN?

Frågan ställs genom en enkät till kunden som får svara på en ... med ditt företags support. Det gör att ni ... dig att förstå de människor som är ...

Allt med syfte att göra er kund till ... Anmäl dig här så får du en kort ... Vill du få ett signerat exemplar av boken? "Jag är övertygad om att det är ...

... som får kunderna att välja ett varumärke ... de tänker och agerar: (Ja, jag är en ... så är det fritt fram att göra vad du vill med ...

**KUNDEN ÄR DITT VARUMÄRKE - EN GRÄNSÖVERSKRIDANDE BOK SOM VILL FÅ DIG
ATT TÄNKÅ- ATT FÖRSTÅ- ATT FÅ GJORT**

[Fortsätt läsa...](#)