

Försäljning i konsultföretag PDF E-BOK

Ola Lauritzson



Författare: Ola Lauritzson
ISBN-10: 9789147107575
Språk: Svenska
Filstorlek: 1247 KB

BESKRIVNING

Vad är det som gör att man lyckas inom försäljning av kvalificerade konsulttjänster? Hur gör man för att öka resultatet av sina insatser och hur skapar man affärer med god vinstmarginal? Dessa är frågor som många konsultföretag brottas med, och där några lyckas bättre än andra. I den här boken får du veta hur de mest framgångsrika gör. På ett tydligt och konkret sätt ger den en lång rad handfasta råd om och exempel på framgångsrika strategier och arbetssätt som praktiseras ute i konsultföretagen. Boken, nu i sin andra aktualiserade upplaga, vänder sig till alla som utifrån olika roller arbetar med försäljning i konsultföretag. Den är oumbärlig läsning för dig som är konsult, säljare, försäljningschef, konsultchef eller VD, och vill kunna prestera bättre. Boken *Försäljning i konsultföretag* ökar din förståelse för den process, de mekanismer och de framgångsfaktorer som ligger bakom framgångsrik försäljning i konsultföretag? beskriver hur man kan utarbeta strategier och ledarskap för att öka produktiviteten i en organisation? ger konkreta råd om arbetssätt och tips på hur man kan lyckas bättre i det operativa försäljningsarbetet.

VAD SÄGER GOOGLE OMDEN HÄR BOKEN?

Johan-skold

Pris: 428 kr. inbunden, 2011. Skickas inom 2-5 vardagar. Köp boken Försäljning i konsultföretag av Johan Sköld (ISBN 9789147096619) hos Adlibris. Fri frakt.

Affärsmannaskap och försäljning • Liber

FÖRSÄLJNING, FAKTABASERAD AFFÄRSUTVECKLING & INNOVATION. Som serieentreprenör... Konsultföretag - Inspiration HUR FÅR VI KONSULTERNA ATT VILJA SÄLJA?

Försäljning i konsultföretag - Johan Sköld - Bok (9789147096619) | Bokus

Rosebranch AB är ett konsultföretag som specialiserat sig på affärsutveckling och B2B-försäljning. Vi accelererar försäljningen i konsultföretag och ...

Försäljning i konsultföretag

LÄS MER