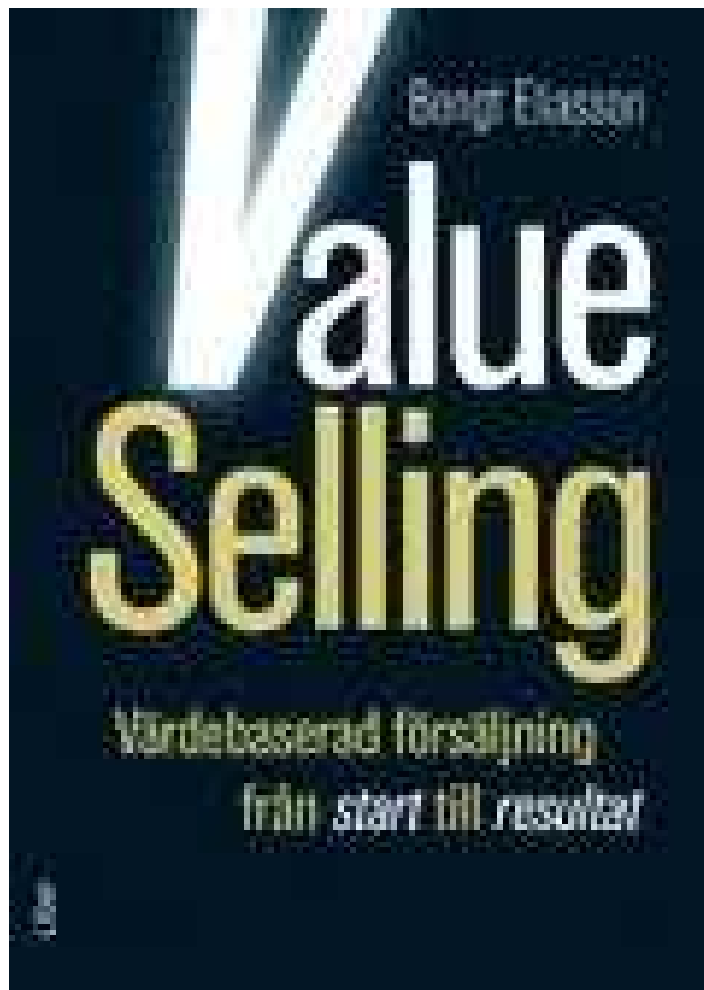


Tags: Value Selling : värdebaserad försäljning från start till resultat e-bok apple; Value Selling : värdebaserad försäljning från start till resultat bok pdf svenska; Value Selling : värdebaserad försäljning från start till resultat las online bok; Value Selling : värdebaserad försäljning från start till resultat ladda ner pdf e-bok; Value Selling : värdebaserad försäljning från start till resultat epub books download; Value Selling : värdebaserad försäljning från start till resultat MOBI download

Value Selling : värdebaserad försäljning från start till resultat PDF E-BOK

Padma K Shukla,Bengt Eliasson,Lennart Stenflo



Författare: Padma K Shukla,Bengt Eliasson,Lennart Stenflo

ISBN-10: 9789147098187

Språk: Svenska

Filstorlek: 1449 KB

BESKRIVNING

Sälj på värde, inte på pris - och bli mer lönsam på kuppen. Det är huvudbudskapet i den här boken. Steg för steg visar den hur Value Selling fungerar och bäst förverkligas. Den tar ett steg längre än andra böcker i ämnet genom att erbjuda en kalkylmodell för att konkret kvantifiera och visa kunden det kundvärde ni kan skapa. Läs mer. Genom att tillämpa värdebaserad försäljning kan ni få bättre betalt för ert erbjudande - kundens intresse förskjuts nämligen från priset till hur lönsamheten kan utvecklas med den lösning ni föreslår. Samtidigt stärker ni er egen konkurrenskraft och lönsamhet. I boken ges konkret vägledning med många praktikfall och verktyg för hur ni kan tillämpa Value Selling och utveckla ett nytt förhållningssätt till era kunder. Den vänder sig till alla företag som vill erbjuda marknaden mervärden med god totalekonomi, men som vill kunna få bättre betalt. Den passar även som kurslitteratur i olika affärsutbildningar. Kalkylmodellen som visas i boken går även att ladda ner på www.businessbooks.se. Om författarna Bengt Eliasson, civ.ing./civ.ek., driver sedan 1980 det egna konsultföretaget BusinessON. Han arbetar, ofta internationellt, med företagsutveckling där de egna koncepten för affärsutbildningar och affärsutveckling kombineras till slagkraftiga utvecklingsprogram för att förbättra kundföretagens affärskompetens, affärsorientering och lönsamhet. Med sin breda affärserfarenhet anlitas Bengt ofta som föreläsare och han är medförfattare till böckerna Marknadsplanen, Affärsplanen och Projektkalkylen, samtliga utgivna på Liber.

VAD SÄGER GOOGLE OM DEN HÄR BOKEN?

Försäljningsplanering - Sök | Stockholms Stadsbibliotek

TIDNING från GNOJÖ MIIONKYKA sept. ... Wilkinson,. genombrott till ett välsignat liv. ... VALU
SELLING : VÄRDEBASERAD FÖRSÄLJNING FRÅN START TILL RESULTAT 6.

Sweden - Huthwaite International

Insteg Value Selling. Nu finns möjlighet att ta ett enkelt första steg mot en värdebaserad försäljning och därmed ... från Green som kommer ut till ...

Value Selling : värdebaserad försäljning från start till resultat av ...

View Svante Magnusson's profile on LinkedIn, the world's largest professional community. Svante has 5 jobs listed on their profile. See the complete profile on ...

VALUE SELLING : VÄRDEBASERAD FÖRSÄLJNING FRÅN START TILL RESULTAT

LÄS MER