

Nya affärer : värdebaserad försäljning 4.0 Bengt Gejrot



[Ladda ner PDF](#)

Verktyg för en värdebaserad försäljningsprocess Dagens informationssamhälle skapar helt nya förutsättningar för mötet mellan leverantör och kund. För första gången är kunden nästan lika välinformerad som du om ditt erbjudande. Det betyder att ditt säljarbete måste styras utifrån en genuin vilja att göra din kund mer framgångsrik. Framgång förutsätter kunskap om vilket värde dina produkter och tjänster skapar för kunden och inte minst hur du ur kundens synvinkel skiljer dig från konkurrenterna. Om inte kunden upplever ett värde i mötet med dig kommer webben förr eller senare att helt ta över din säljprocess.

Den här boken ger dig en bättre förståelse för dagens affärslandskap och visar hur du måste tänka och agera för att skapa nya affärer. Du får kunskap och tips för att etablera en modern, värdebaserad försäljningsprocess och verktyg för att utmana dig själv, och därmed även kunden, att bli mer framgångsrik.

BENGT GEJROT är en av Skandinavians främsta föreläsare och utbildare inom försäljning. Med över 30 års säljerfarenhet, varav 15 från olika ledande positioner, besitter han djupa kunskaper inom säljutveckling. Bengt arbetar internationellt och har föreläst i 30 länder på fem kontinenter.

"Vilken bra och framför allt praktisk bok! Rekommenderar den till alla som vill skapa modern värdebaserad försäljning. (Harald Burgstaller, GM Northern Europe Forbo Flooring)

"Bengt Gejrot har lyckats sätta ord på det du inte hinner tänka. Fantastiskt användbart!" (Simon Levén, Group Manager ALTEN Sweden AB)

"Utmärkt och energivande bok som gett mig många direkt användbara tips och metoder! Anders

Schreiber, Specialistsäljare Atea)

Ladda ner gratis Nya affärer : värdebaserad försäljning 4.0 gratis bok PDF Kindle

Forfatter: Bengt Gejrot

Antall sider: 150

ISBN: 9789187905827

Format: PDF

Filstorrelse: 19.56 Mb

Ladda ner på 15 sekunder