

SECRET OF SALES

14 VERKAUFSEXPERTEN
geben Einblick in ihr
tägliches To-Do

Die Erfolgsstrategien der BIG Player

Das Geheimnis des erfolgreichen Verkaufs – dem einen ist es ein Buch mit sieben Siegeln, andere dagegen scheinen es genau zu kennen. Dieses Buch geht der Sache auf den Grund: 14 erfolgreiche und angesehene Verkaufsexperten der Schweiz geben dem Leser Einblick in ihr tägliches To-Do. Welchen Herausforderungen müssen sie sich stellen? Welche Biografie steckt hinter ihrem Erfolg? Was macht einen guten Verkäufer wirklich aus?

Die Antworten sind spannend wie verblüffend zugleich und zeigen, wie vielfältig der Verkauf tatsächlich ist. Dieses Buch veranschaulicht, welche Entwicklungen auf den Verkauf zukommen werden und welche Werkzeuge ein Verkäufer der Zukunft in seinem Rucksack haben muss, damit er diesen neuen Anforderungen gewachsen ist.

LESEN UND LERNEN SIE VON DEN BESTEN:

- Microsoft
- Swisscom
- Helsana
- Samsung
- V-Zug
- Swiss Marketing
- SBB (Schweizerische Bundesbahnen)
- UP-GREAT
- Odlo
- Neopost
- KMU SWISS
- Emmi
- Arval
- NZZ



JETZT AUF AMAZON BESTELLEN!

Secret of Sales | Die Erfolgsstrategien der BIG Player

Gebundene Ausgabe: 224 Seiten | WerdeWelt Verlags- und Medienhaus

ISBN-10: 3981720857 | CHF 21.90 | EUR 19.90