

H2000 Personlig försäljning 2 Fakta och uppgifter

Ladda ner boken PDF



Mats Erasmie Anders Pihlsgård

H2000 Personlig försäljning 2 Fakta och uppgifter Mats Erasmie Anders Pihlsgård boken PDF

Som säljare behöver du behärska många olika kompetensområden. Den kanske viktigaste förmågan är kunna lyssna in kunden och vara en duktig förhandlare. I H2000 Personlig försäljning 2 - att utveckla kundrelationen sätts fokus på försäljning mellan företag.

Nyckelbegrepp i boken är business to business, marknadskommunikation och säljarbete, planering, kundanalys, förhandling, erbjudande, avslut, efterarbete och affärskultur.

Läsaren ges genom många uppgifter, fältuppgifter och ett större sammanfattande projekt möjlighet att träna sin förmåga att planera, organisera och utföra arbetsuppgifter inom försäljning samt förmåga att arbeta målinriktat.

Läs mer

Pedagogiska tankar

I H2000-serien förenas teori med praktik. Serien omfattar läromedel för yrkesutbildningar inom handels- och administrationsyrkena.

Böckerna i serien är särskilt framtagna för att passa på gymnasieskolans Handels- och administrationsprogram men de lämpar sig även för olika typer av bransch- och vuxenutbildningar. I samtliga av seriens böcker varvas faktatexter med exempel, övningar och projekt. Läromedlen stimulerar ett undersökande arbetssätt genom många uppgifter och exempel. Till respektive faktabok hör en lärarhandledning som innehåller kommentarer och pedagogiska tips,

förslag på lösningar till faktabokens uppgifter, powerpointbilder,
förslag till provuppgifter och lösningar på dessa.

Komponenter

Fakta och övningsbok

Onlinebok

Lärohandledning (nedladdningsbar)

Innehåll

1. B2B-försäljning - så går det till
2. Personlig planering för framgång
 - 3: Vem är kunden?
 4. Våra produkter
 5. Konkurrenter och omvärlden
6. Marknadskommunikation och säljarbetet
 7. Planera ditt säljarbete
 8. Kundbesöket
 9. Att kunna analysera kunden
 10. Erbjudandet
 11. Avslut och efterarbete
12. Att förhandla med framgång
13. Global försäljning

Om författarna

Författare till H2000 Personlig försäljning 2 - att utveckla kundrelationen är Mats Erasmie och Anders Pihlsgård. Mats har arbetat som säljare, marknadschef och vd. Han har mångårig praktisk erfarenhet av säljutveckling, säljträning och ledarskapsutveckling. Anders är gymnasielärare i ekonomiska ämnen, samt medförfattare i ett stort antal ekonomiläromedel.



Download (Laste ned) pdf-boken, pdf boken, pdf E-böcker, epub, fb2

Alla böcker. 30 dagars gratis provperiod