

Mills

Mills, I: Verkaufs-Code

Dieses Buch richtet sich an alle, die etwas verkaufen wollen: Vertriebsprofis, Gelegenheitsverkäufer und alle, die in den Vertriebsprozess ihres Unternehmens eingebunden sind. Es baut auf einer umfangreichen Vergleichsanalyse von 20.000 Forschungsstunden über das gesamte Leistungsspektrum auf. Hinzu kommen Interviews mit einigen führenden Verkaufsprofis weltweit. Sie lassen uns an ihrer persönlichen Sicht der Dinge teilhaben und erläutern die Rückschlüsse, die sie aus jahrelanger Erfahrung in Unternehmen wie Adidas, Cisco, Clarify, Deloitte, GSK, JP Morgan, Microsoft, Oracle, Steinway & Co. sowie Vodafone gezogen haben. Die Autoren präsentieren eine äußerst gründliche, globale Untersuchung der Verhaltensweisen von Verkäufern und zeigen, was diese wirklich antreibt und mit welchen Denkweisen und Methoden sie langfristige Erfolge erzielen. Dabei legen sie offen, was sich hinter konsistenten, erstklassigen Verkaufserfolgen verbirgt: 'Der Verkaufs-Code'.



25,00 €

23,36 € (zzgl. MwSt.)

Lieferfrist: bis zu 10 Tage

Artikelnummer: 9783038765240

Medium: Buch

ISBN: 978-3-03876-524-0

Verlag: Midas Management

Erscheinungstermin: 28.10.2019

Sprache(n): Deutsch

Auflage: 1. Auflage 2019

Serie: Midas Sachbuch

Produktform: Gebunden

Seiten: 272

