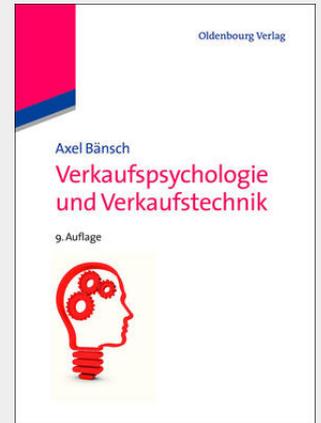


Bänsch

Verkaufpsychologie und Verkaufstechnik

Das Buch, das alles Wesentliche für das Erreichen von Verkaufserfolgen in knapper Form vermittelt, wissenschaftlich fundiert, aber doch leicht verständlich: Für die einzelnen Phasen des Verkaufsprozesses werden psychologische und soziologische Erkenntnisse praxisbezogen aufbereitet und über anschauliche Beispiele erläutert. Eine Schrift für alle, die es überhaupt oder noch besser wissen wollen: Wie sind Verkäufe vorzubereiten, durchzuführen und nachzubereiten, um nicht nur Augenblickserfolge zu erzielen, sondern über zufriedene Kunden Dauererfolge zu erreichen?



26,80 €

25,05 € (zzgl. MwSt.)

*sofort versandfertig, Lieferzeit: 1-3
Werktage*

Artikelnummer: 9783486718423

Medium: Buch

ISBN: 978-3-486-71842-3

Verlag: De Gruyter

Erscheinungstermin: 10.04.2013

Sprache(n): Deutsch

Auflage: 9. überarbeitete Aufl 2013

Produktform: Kartoniert

Gewicht: 224 g

Seiten: 147

Format (B x H): 146 x 211 mm

