

Tags: B2B: vendere alla aziende libro pdf download, B2B: vendere alla aziende scaricare gratis, B2B: vendere alla aziende epub italiano, B2B: vendere alla aziende torrent, B2B: vendere alla aziende leggere online gratis PDF

B2B: vendere alla aziende PDF

Marco Priori



Questo è solo un estratto dal libro di B2B: vendere alla aziende. Il libro completo può essere scaricato dal link sottostante.



Autore: Marco Priori
ISBN-10: 9788820439927
Lingua: Italiano
Dimensione del file: 1408 KB

DESCRIZIONE

Avere un buon prodotto o un servizio valido oggi forse non basta più. La crisi, la concorrenza locale e dai paesi a basso costo, il cambiamento dei canali di vendita (basti pensare all'e-commerce, agli outlet, alla grande distribuzione) impongono alle aziende di ripensare i propri processi di vendita. Questo libro si propone di dare agli imprenditori e ai responsabili commerciali delle piccole e medie aziende italiane degli spunti utili per aumentare l'efficacia della propria azione di vendita, con minor sprechi di tempo e di risorse economiche. Alcune domande a cui troverete risposta: ho perso fatturato, ma qual è un obiettivo realistico per il nuovo anno? come organizzo la mia forza vendite? quali sono i clienti più interessanti su cui puntare per lo sviluppo? come incentivo la raccolta e condivisione delle informazioni sul cliente e sulla concorrenza? come preparo la visita a un nuovo cliente? qual è il modo migliore di condurre il colloquio di vendita? come presento la mia proposta in modo tale che il cliente la ascolti, la capisca e la apprezzi? nella trattativa, cosa posso concedere e su cosa devo resistere? cosa è ragionevole attendersi da un CRM? come motivare i miei venditori a raggiungere gli obiettivi? Il tutto corredato da esempi, casi concreti attinenti alla realtà della tipica piccola e media azienda italiana e strumenti pratici di lavoro per mettere in pratica da subito cambiamenti efficaci nella propria attività di vendita quotidiana.

COSA DICE GOOGLE DI QUESTO LIBRO?

Blog su Marketing b2b : Come ottenere più vendite ed acquisire nuovi clienti con Strategie Avanzate per la Tua Azienda.

Business-to-business, spesso indicato con l'acronimo B2B, in italiano commercio interaziendale, è una locuzione utilizzata per descrivere le transazioni commerciali ...

B2B: VENDERE ALLA AZIENDE

[Leggi di più ...](#)