

Salg 2.0 - når salget går i fisk!

Hent bøger PDF



Claus Jensen

Salg 2.0 - når salget går i fisk! Claus Jensen Hent PDF Det traditionelle B2B-salg baseret på sælgerdrevne salgsprocesser vil uddø efterhånden som kundernes indkøbsvaner og indkøbsprocesser ændres i en køberdrevet digital økonomi. Social Selling er moderne B2B-salg og svaret på denne udfordring. Og så minder Social Selling en del mere om fiskeri, end man lige skulle tro! Social Selling er både en opgave for salg, marketing og PR. Lidt forenklet er det marketing og PR, der laver fiskegrejet, og salg, der bruger det til præcisionsfiskeri. Du kan også læse mere om, hvordan man gør det i praksis og involverer organisationen i projektet. Spring ombord, mens du stadig kan nå at være blandt de første! The future of selling, available now!

Det traditionelle B2B-salg baseret på sælgerdrevne salgsprocesser vil uddø efterhånden som kundernes indkøbsvaner og indkøbsprocesser ændres i en køberdrevet digital økonomi. Social Selling er moderne B2B-salg og svaret på denne udfordring. Og så minder Social Selling en del mere om fiskeri, end man lige skulle tro! Social Selling er både en opgave for salg, marketing og PR. Lidt forenklet er det marketing og PR, der laver fiskegrejet, og salg, der bruger det til præcisionsfiskeri. Du kan også læse mere om, hvordan man gør det i praksis og involverer organisationen i projektet. Spring ombord, mens du stadig kan nå at være blandt de første! The future of selling, available now!



Download (hent) pdf-bog, pdf bog, pdf e-bog, epub, fb2
Alle bøger. 30 dages gratis prøveperiode