

Das Praxisbuch für den modernen Aussendienst

Akquisitions-, Beratungs-, Verkaufs- und Entwicklungsprozesse kundenzentriert gestalten.

- Autor: Ralf Koschinski
- Verlag: Wiley-VCH, 2021
- Seiten: 288
- ISBN: 9783527510887

Aussendienstler haben auch im Onlinezeitalter nicht ausgedient. Aber sie brauchen neue Kompetenzen und einen neuen Fokus: nämlich den Wert, den ihr Angebot für die Kunden schafft. Praxisnah und kompakt beschreibt Ralf Koschinski, wie Aussendienstmitarbeiter ihre Prozesse strukturieren und Offline- und Onlineaktivitäten gewinnbringend kombinieren. Sein Handbuch liefert eine Fülle von Checklisten und Tipps, die sich direkt umsetzen lassen. Ein hilfreicher Ratgeber für die persönliche Weiterentwicklung als Verkäufer und eine wertvolle Arbeitshilfe im Tagesgeschäft, insbesondere im B2B-Vertrieb.

