



Limbeck. Sprzedawanie: Podręcznik Efektywnej Sprzedaży

Indeks: **734213** Producent: **GABAL** Kod producenta: **52510095**

Cena: **252.65 zł**

Opis

Limbeck. Verkaufen.: Das Standardwerk für den Vertrieb (Dein Business)

Producent: GABAL

- **temat:** Abschluss, Abschluss; Akquise; Angebot; Angebotsmanagement; Bedarfsanalyse; CRM; Datenbank; Digitalisierung; Disziplin; Einstellung; Einwand; Einwandbehandlung; Elevator Pitch; Emotionale Intelligenz; Empathie; Empfehlungen; Empfehlungsmarketing; Fehler; Fleiß; Flexibilität; Fragekompetenz; Fähigkeiten; Glaubenssätze; Internet; Kaltakquise; Kaufmotiv; Kommunikation; Kunde; Kundenakquise; Kundenbegeisterung; Kundenbesuch; Kundenbindung; Kundentermin; Kundenzufriedenheit; Manipulation; Marke; Messen; Motivation; NLP; Networking; Netzwerken; Nutzerargumentation; Positionierung; Preis; Preisgespräch; Reklamationen; Selbsterkenntnis; Showroom; Small Talk; Social Media; Spiritualität; Sprache, Akquise, Angebot, Angebotsmanagement, Bedarfsanalyse, Business negotiation, Business process, Business process / operations management, Business strategy, CRM, Datenbank, Digitalisierung, Disziplin, E-Commerce, E-Business, E-Commerce: geschäftliche Aspekte, E-commerce: business aspects, Einstellung, Einwand, Einwandbehandlung, Electronic Commerce - E-Commerce, Elevator Pitch, Emotionale Intelligenz, Empathie, Empfehlungen, Empfehlungsmarketing, Fehler, Fleiß, Flexibilität, Fragekompetenz, Fähigkeiten, Geschäftsverhandlungen, Glaubenssätze, HC, HC/Wirtschaft/Werbung, Marketing, Hardcover, Softcover, Hardcover, Softcover / Wirtschaft/Werbung, Marketing, Internet, Kaltakquise, Kaufmotiv, Kommunikation, Kunde, Kundenakquise, Kundenbegeisterung, Kundenbesuch, Kundenbindung, Kundentermin, Kundenzufriedenheit, Lehrbuch, Management, Management von Geschäftsprozessen, Management: Marketing und Vertrieb, Management: Vertrieb und Marketing, Manipulation, Marke, Marketing, Marketing und Vertrieb, Messen, Motivation, NLP, Networking, Netzwerken, Nutzerargumentation, Optimieren, Positionierung, Preis, Preisgespräch, Reklamationen, Sales and marketing, Sales and marketing management, Selbsterkenntnis, Showroom, Small Talk, Social Media, Spiritualität, Sprache, Storytelling, Strategisches Management, Telefon, Telefonakquise, Terminvereinbarungsgespräch, Transparenz, Typ, Verhandlung, Verhandlungstechnik, Verkauf; Handbuch, Verkauf; Handbuch/Lehrbuch, Verkaufsabschluss, Verkaufsgespräch, Verkäufer, Verstehen, Vertrauen, Vertrieb, Vertrieb und Marketing, Vertriebler, Vorurteile, Weiterbildung, Werbung, Marketing, Werte, Wertschätzung, Wirtschaft, Ziele, operations management, Business negotiation, Business process / operations management, E-Commerce, E-Business, E-Commerce: geschäftliche Aspekte, Geschäftsverhandlungen, Management von Geschäftsprozessen, Management: Marketing und Vertrieb, Management: Vertrieb und Marketing, Marketing und Vertrieb, Sales and marketing, Sales and marketing management, Vertrieb und Marketing, Electronic Commerce - E-Commerce, Management, Marketing, Strategisches Management, Verhandlung, Vertrieb, HC/Wirtschaft/Werbung, Marketing, Hardcover, Softcover / Wirtschaft/Werbung, Marketing
- **wiązacy:** hardcover
- **język:** german, german
- **strony:** 656
- **słowo kluczowe tematu:** Abschluss; Akquise; Angebot; Angebotsmanagement; Bedarfsanalyse; CRM; Datenbank; Digitalisierung; Disziplin; Einstellung; Einwand; Einwandbehandlung; Elevator Pitch; Emotionale Intelligenz; Empathie;

Empfehlungen; Empfehlungsmarketing; Fehler; Fleiß; Flexibilität; Fragekompetenz; Fähigkeiten; Glaubenssätze; Internet; Kaltakquise; Kaufmotiv; Kommunikation; Kunde; Kundenakquise; Kundenbegeisterung; Kundenbesuch; Kundenbindung; Kundentermin; Kundenzufriedenheit; Manipulation; Marke; Messen; Motivation; NLP; Networking; Netzwerken; Nutzerargumentation; Positionierung; Preis; Preisgespräch; Reklamationen; Selbsterkenntnis; Showroom; Small Talk; Social Media; Spiritualität; Sprache, Einstellung; Transparenz; Verkäufer; Vertrieb; Vertriebler; Kunde; Kundenbindung; Kundenakquise; Akquise; Kaltakquise; Kundenzufriedenheit; Kundenbegeisterung; Internet; Digitalisierung; Glaubenssätze; Selbsterkenntnis; Werte; Motivation; Spiritualität; Typ; Disziplin; Fleiß; Ziele; Wertschätzung; Fähigkeiten; Vorurteile; Datenbank; CRM; Kommunikation; Emotionale Intelligenz; Empathie; Manipulation; Sprache; NLP; Netzwerken; Networking; Small Talk; Vertrauen; Flexibilität; Weiterbildung; Marke; Positionierung; Verkaufsgespräch; Verkaufsabschluss; Telefon; Kundentermin; Kundenbesuch; Angebot; Abschluss; Storytelling; Fragekompetenz; Kaufmotiv; Telefonakquise; Terminvereinbarungsgespräch; Einwand; Messen; Showroom; Social Media; Einwandbehandlung; Bedarfsanalyse; Nutzerargumentation; Elevator Pitch; Preis; Preisgespräch; Verhandlung; Verhandlungstechnik; Angebotsmanagement; Reklamationen; Fehler; Empfehlungen; Empfehlungsmarketing

- **marka:** GABAL Verlag GmbH
- **kod unspsc:** 55101500
- **kod podmiotu:** 1785, 1785, KJN, KJMN, KJE, KJE, KJN, KJMN, KJMV7, KJMV7, KJS, KJS, KJMV7, KJS, ELEC3500, MANA1000, MARK3600, STRC0350, VERH7000, VERT8000
- **grupa docelowa:** Professional and scholarly
- **numer części:** 52510095
- **kolor:** Silver
- **waga opakowania przedmiotu:** 1.63 kilograms
- **wydanie:** 5.
- **zewnętrznie przypisany identyfikator produktu:** 3869368632, 9783869368634, 9783869368634, 09783869368634
- **producent:** GABAL
- **tytuł serii:** Dein Business
- **autor:** Limbeck, Martin
- **gatunek muzyczny:** Electronic Commerce - E-Commerce, Management, Marketing, Strategisches Management, Verhandlung, Vertrieb, HC, Wirtschaft, Werbung, Marketing, Strategisches Management, E-Commerce, E-Business, Business process, operations management, Management: Vertrieb und Marketing, Geschäftsverhandlungen, Vertrieb und Marketing
- **Data publikacji:** 2018-10-01T00:00:01Z
- **numer wydania:** 5
- **nazwa przedmiotu:** Limbeck. Verkaufen.: Das Standardwerk für den Vertrieb (Dein Business)
- **data uruchomienia strony produktu:** 2018-05-03T01:12:50.026Z

Parametry

Wydanie	5.
Strony	656
Język	Polski
Rodzaj	Hardcover