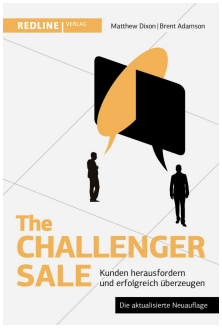

Sprzedaż Wyzwań: Jak Efektywnie Przekonywać Klientów

Indeks: **716250** Producent: **Redline Verlag** Kod producenta: **56611287**

Cena: **175.63 zł**

Opis

The Challenger Sale: Kunden herausfordern und erfolgreich überzeugen

Producent: Redline Verlag

- **temat**: Adamson brent, Adamson brent; bestseller; bestseller 2019; bestseller bücher; bestseller bücher 2019; bestseller in amazon; bestseller sachbuch; brent adamson; bücher bestseller 2019; challenger; challenger sale; dixon matthew; gewinn; gewinn und verlust; gewinn verlustrechnung; gewinner; kunden; kunden akquise; kunden aquise; kunden beratung; kunden bewertung; kunden dienst; kunden gewinnen; kunden management; kunden werben; kunden zufriedenheit; matthew dixon; münchner verlagsgruppe; neuauflage; neuerscheinung; neuerscheinung buch; neuerscheinung bücher 2019; neuerscheinungen; neuerscheinungen bücher 2019; redline verlag; the challenger sale; verkauf; verkauf lernen; verkauf strategie, Business communication and presentation, Business negotiation, Businesskommunikation und -präsentation, Geschäftsbeziehungen, Geschäftsverhandlungen, HC, HC/Wirtschaft/Werbung, Marketing, Hardcover, Softcover, Hardcover, Softcover / Wirtschaft/Werbung, Marketing, Hardcover, Softcover:Sozialwissenschaften, Recht, Wirtschaft - Wirtschaft - Werbung, Marketing, Konzepte, Kundenorientierung, Management, Marketing, Optimieren, Strategien, Unternehmenskommunikation, Verhandlung, Verkauf; Theorien, Verkauf; Theorien/Konzepte/Strategien, Vertrieb und Marketing, Werbung, Marketing, Wirtschaft, bestseller, bestseller 2019, bestseller bücher, bestseller bücher 2019, bestseller in amazon, bestseller sachbuch, brent adamson, bücher bestseller 2019, challenger, challenger sale, dixon matthew, gewinn, gewinn und verlust, gewinn verlustrechnung, gewinner, kunden, kunden akquise, kunden aquise, kunden beratung, kunden bewertung, kunden dienst, kunden gewinnen, kunden management, kunden werben, kunden zufriedenheit, matthew dixon, münchner verlagsgruppe, neuauflage, neuerscheinung, neuerscheinung buch, neuerscheinung bücher 2019, neuerscheinungen, neuerscheinungen bücher 2019, redline verlag, the challenger sale, verkauf, verkauf lernen, verkauf strategie, verkauf training, verkaufen, verkaufen lernen, vertrieb, vertrieb außendienst, vertrieb marketing, vertrieb organisation, vertrieb strategie, vertriebsmanagement, vertriebssteuerung, vertriebsstrategie, vertriebsstruktur, wachstum, wachstum beschleunigen, Business communication and presentation, Business negotiation, Businesskommunikation und -präsentation, Geschäftsverhandlungen, Vertrieb und Marketing, Kundenorientierung, Marketing, Unternehmenskommunikation, Verhandlung, HC/Wirtschaft/Werbung, Marketing, Hardcover, Softcover / Wirtschaft/Werbung, Marketing, Hardcover, Softcover:Sozialwissenschaften, Recht, Wirtschaft - Wirtschaft - Werbung, Marketing
- **wiążący**: hardcover
- **język**: german, german
- **strony**: 288
- **słowo kluczowe tematu**: Adamson brent; bestseller; bestseller 2019; bestseller bücher; bestseller bücher 2019; bestseller in amazon; bestseller sachbuch; brent adamson; bücher bestseller 2019; challenger; challenger sale; dixon matthew; gewinn; gewinn und verlust; gewinn verlustrechnung; gewinner; kunden; kunden akquise; kunden aquise; kunden beratung; kunden bewertung; kunden dienst; kunden gewinnen; kunden management; kunden werben; kunden zufriedenheit; matthew dixon; münchner verlagsgruppe; neuauflage; neuerscheinung; neuerscheinung buch;

neuerscheinung bücher 2019; neuerscheinungen; neuerscheinungen bücher 2019; redline verlag; the challenger sale; verkauf; verkauf lernen; verkauf strategie, bestseller; bestseller bücher; bestseller in amazon; bestseller 2019; bestseller sachbuch; bücher bestseller 2019; bestseller bücher 2019; münchner verlagsgruppe; redline verlag; neuerscheinung; neuerscheinung buch; neuerscheinungen; neuerscheinungen bücher 2019; neuerscheinung bücher 2019; neuauflage; challenger sale; the challenger sale; kunden; kunden akquise; kunden aquise; kunden dienst; kunden zufriedenheit; kunden beratung; kunden bewertung; kunden management; kunden gewinnen; kunden werben; vertrieb; vertrieb strategie; vertriebsstrategie; vertriebsmanagement; vertrieb außendienst; vertriebssteuerung; vertriebsstruktur; vertrieb marketing; vertrieb organisation; gewinn; gewinner; gewinn verlustrechnung; gewinn und verlust; verkauf; verkaufen; verkauf training; verkauf strategie; verkauf lernen; verkaufen lernen; wachstum; wachstum beschleunigen; challenger; matthew dixon; dixon matthew; Adamson brent; brent adamson

- **marka**: Redline Verlag
- **kod unspsc**: 55101500
- **kod podmiotu**: 1785, 1785, 1785, KJP, KJN, KJP, KJN, KJS, KUND5500, MARK3600, UNTE9200, VERH7000
- **numer części**: 56611287
- **kolor**: Yellow
- **waga opakowania przedmiotu**: 0.54 kilograms
- **wydanie**: Aktualis. Neuaufl.
- **zewnętrznie przypisany identyfikator produktu**: 3868817719, 9783868817713, 09783868817713
- **producent**: Redline Verlag
- **autor**: Dixon, Matthew, Adamson, Brent
- **gatunek muzyczny**: Hardcover, Softcover:Sozialwissenschaften, Recht, Wirtschaft - Wirtschaft - Werbung, Marketing, Businesskommunikation und -präsentation, Business negotiation
- **Data publikacji**: 2019-07-17T00:00:01Z
- **nazwa przedmiotu**: The Challenger Sale: Kunden herausfordern und erfolgreich überzeugen
- **data uruchomienia strony produktu**: 2019-05-14T16:52:11.259Z

Parametry

Oprawa	hardcover
Język	polski
Strony	288
Data publikacji	2019-07-17
Marka	Redline Verlag
Waga	0.54 kg