



Zarządzanie Kluczowymi Klientami: Kompletny Przewodnik

Indeks: **742891** Producent: **Wiley** Kod producenta: **Illustrated**

Cena: **201.20 zł**

Opis

Key Account Management: The Definitive Guide

Producent: Wiley

Zarządzanie Kluczowymi Klientami: Podręcznik to kompleksowy przewodnik autorstwa Diany Woodburn i Malcolma McDonalda, wydany przez Wiley. Książka skupia się na kluczowych zagadnieniach z obszaru biznesu i ekonomii, marketingu, zarządzania, sprzedaży i reklamy. Oferuje praktyczne porady i mądrość w zakresie zarządzania kluczowymi klientami, opierając się na solidnych relacjach handlowych i procesach sprzedażowych.

Zarządzanie Kluczowymi Klientami: Podręcznik to obowiązkowa lektura dla wszystkich profesjonalistów, którzy chcą odnieść sukces w biznesie B2B poprzez skuteczne sprzedaże i utrzymywanie długoterminowych relacji z kluczowymi klientami. Książka kładzie nacisk na niezwykle ważne umiejętności sprzedażowe, wykraczające poza tradycyjne podejście do biznesu.

Autorzy, Diana Woodburn i Malcolm McDonald, przedstawiają rozległą wiedzę na temat rynków, organizacji, procesów sprzedażowych i strategii skutecznego zarządzania kluczowymi klientami. Dzięki prostemu językowi i ilustracjom, Zarządzanie Kluczowymi Klientami: Podręcznik stanowi cenne źródło informacji dla wszystkich zainteresowanych tematyką zarządzania kluczowymi klientami.

Parametry