



Consultative Value Selling

Mehrwertorientierte Kundenberatung

Ladenpreis: 40,10EUR

ISBN: 978-3-8169-2519-4

Auflage: 1., Aufl.

Verlag: expert verlag ein Imprint von Narr Francke Attempto Verlag

Erscheinungsdatum: 01.04.2006

Autoren: Loy Artur

Reihe: Praxiswissen Wirtschaft

WEITERE INFORMATIONEN UND BESTELLUNG

<https://shop.lexisnexus.at/consultative-value-selling-9783816925194.html>

Details

Wettbewerbsvorteile werden heute vor allem durch mehrwertorientierte statt durch produktorientierte Kundenberatung erzielt. Der traditionelle Produktverkäufer wird ersetzt durch den fachlich und menschlich kompetenten Kundenberater. Das Buch bietet allen Mitarbeitern mit Kundenkontakt wertvolle Anregungen und konkrete Beispiele für die Gewinnung und Bindung von Kunden in hart umkämpften Märkten. Es zeigt auf, wie sich durch die prozessorientierte Denkweise Mehrwertpotenziale ermitteln und entsprechende Strategien definieren lassen.