Лейхер, Рольф.

Техники продаж / Рольф Лейхер ; [пер. с нем. С.В. Базарновой]. – 4-е изд., стер. – М.: Издательство «Омега-Л», 2015. – 134 с. : ил., табл. – (ЛАБОРАТОРИЯ УСПЕХА. Бизнес-рецепты!). – Доп. тит. л. нем.

ISBN 978-5-370-03531-9

Агентство CIP РГБ

В условиях жесткой борьбы за рынки сбыта профессионализм торгового персонала – одно из конкурентных преимуществ. Эта книга укажет Вам путь к успеху при продаже. Она поможет эффективно готовиться к переговорам, устанавливать сроки, готовиться к встречам с клиентами и совершенствовать продажи.

Книга содержит практические рекомендации относительно того, каким образом лучше аргументировать, организовать презентацию, разговаривать по телефону.

Книга написана простым, ясным и доступным языком, снабжена многочисленными примерами, тестами и контрольными таблицами.

Для широкого круга читателей.