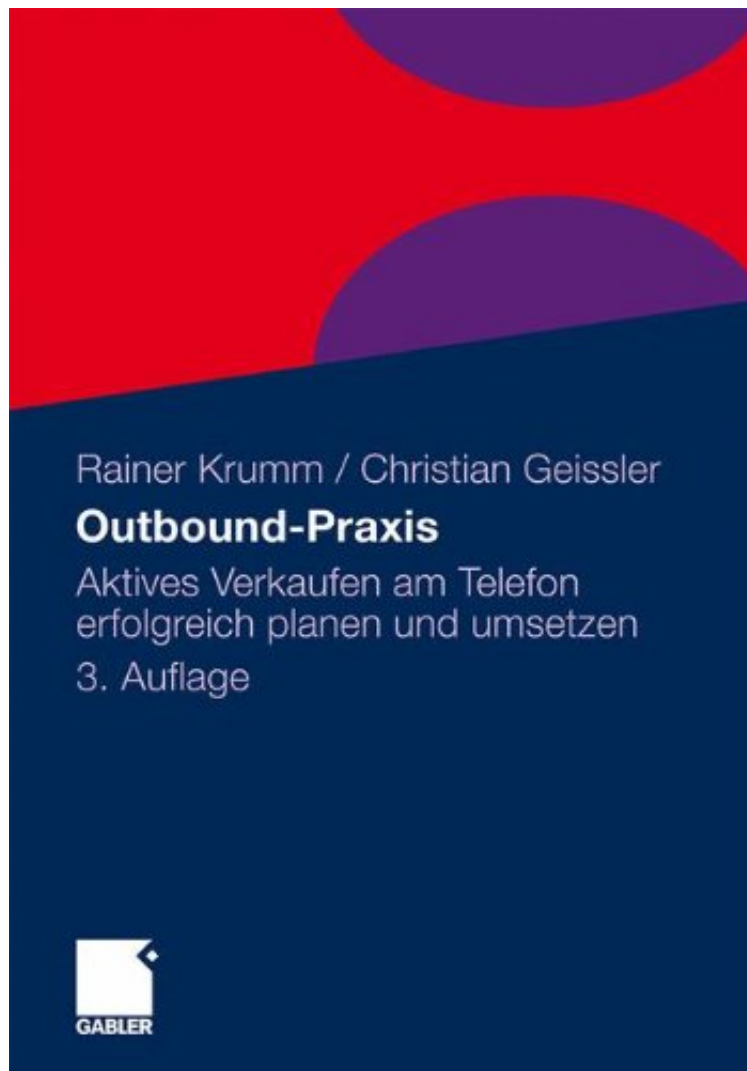


[Mobile pdf] Outbound-Praxis: Aktives Verkaufen am Telefon erfolgreich planen und umsetzen (German Edition)

## **Outbound-Praxis: Aktives Verkaufen am Telefon erfolgreich planen und umsetzen (German Edition)**

*Von Rainer Krumm*

*ebooks | Download PDF | \*ePub | DOC | audiobook*



**DOWNLOAD**



**READ ONLINE**

Produktinformation - Verkaufsrang: #868669 in BcherVerffentlicht am: 2010-06-25 Abmessungen: 9.40 x .64b x 6.60l, 1.01 Pfund Einband: Taschenbuch 284 Seiten | File size: 29.Mb

**Von Rainer Krumm : Outbound-Praxis: Aktives Verkaufen am Telefon erfolgreich planen und umsetzen (German Edition)** before purchasing it in order to gage whether or not it would be worth my time, and all praised

Outbound-Praxis: Aktives Verkaufen am Telefon erfolgreich planen und umsetzen (German Edition):

Pressestimmen  
Aus den Rezensionen: Das Buch bietet umfangreiche Einsichten und Hilfestellungen rund um das Thema Outbound im Call Center. ... das Buch auch in der Schnelle gut gelesen werden kann. ... Dieses Buch ist Gold wert! (in: parla-sales.de, 13.Mrz 2014)  
Das Buch bietet umfangreiche Einsichten und Hilfestellungen Dabei wird auf eine einfache Sprache gesetzt, damit das Buch auch in der Schnelle gut gelesen werden kann. Ein Katalog von Fehlerbeispielen erlaubt konkrete Einblicke ... Dieses Buch ist Gold wert! (in: parla-sales.de, 13.Mrz 2014)  
Werbetext  
Das komplette Outbound-Wissen aus einer Hand - jetzt in der 3. Auflage  
Kurzbeschreibung  
Dieses Praxisbuch prsentiert das komplette Outbound-Wissen aus einer Hand. Fragen der Auswahl und Qualifizierung von Outbound-Agenten und des Mitarbeitermanagements werden ebenso behandelt wie die verkaufsorientierte Gesprchsfhrung im Outbound. In der 3. Auflage finden Sie die Kommentierung der aktuellen Rechtsprechung zum Thema Outbound-Telefonie.