

## Unsere Bücher

### Emotion Selling©

Messbar mehr verkaufen durch neue Erkenntnisse der Neurokommunikation

Autoren: G. Bittner, E. Schwarz

Erscheinungsdatum: 11.03.2010

Verlag: Gabler

ISBN 978-3-8349-1765-2

Mehr

### Das Sales Force Effectiveness Programm

Intelligente Strategien für eine messbar bessere Performance im Vertrieb, oder: wie man das Rennen im Markt gewinnt

Autoren: G. Bittner, R. Kohnen

ISBN 978-3-00-019571-6

Mehr

