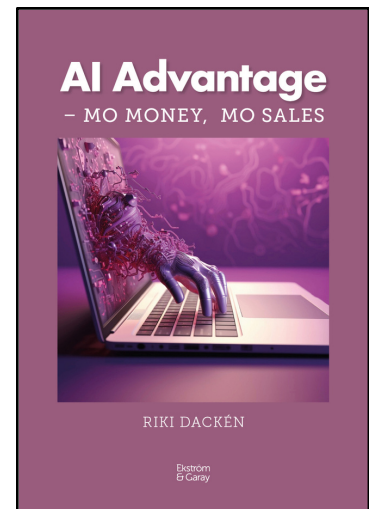




Pressmeddelande

AI ADVANTAGE – MO MONEY, MO SALES



OM BOKEN

Djupdyk i den fascinerande världen av AI och dess potential inom försäljning. Upptäck hur AI kan förvandla ditt sätt att tänka på korrelationer, kausalitet och beslutsfattande. Lär dig hur du kan använda AI för att förbättra dina säljstrategier, från behovsanalys till att ställa de rätta frågorna. Och låt dig inspireras av människans unika förmåga att skapa verktyg som förstärker hennes inneboende styrkor. Välkommen till en resa där teknik möter mänsklig insikt.

Författare: Riki Dackén

Titel: AI Advantage: Mo Money, Mo Sales

Utgivningsdatum: 15 december 2023

Antal sidor: 84

ISBN: 978-91-89850-76-7

OM FÖRFATTAREN

Riki Dackén är född 1969 och har sina rötter i forna Jugoslavien. Han är en framstående expert inom försäljning och har utvecklat innovativa säljkoncept som Social Content Selling, Distance Selling, Sälj med AI och Dynamic Sales. Tidigare har Riki även varit verksam som platschef på SATS och utbildningskonsult på Mercuri International och som konsult samarbetat med HP, Intel, Volvo och Husqvarna. Idag arbetar han som konceptutvecklare och lärare på IHM. Genom sitt pedagogiska arbete har han undervisat och föreläst för närmare 15 000 personer. Utöver sin professionella karriär är Riki engagerad i frågor som berör mångfald och inkludering.

Ladda ned högupplösta bokomslag
och författarporträtt på www.ekstromgaray.se