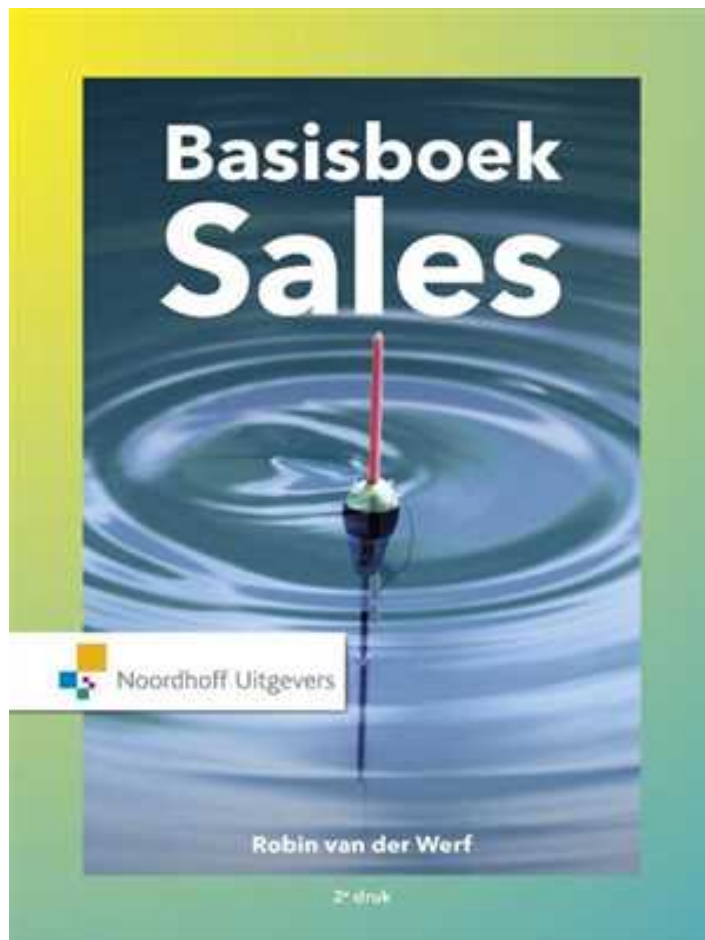


Basisboek Sales PDF

Robin van der Werf



Deze site bevat slechts een fragment uit het boek. U kunt de volledige versie van het boek downloaden via de onderstaande link.



Schrijver: Robin van der Werf

ISBN-10: 9789001886431

Taal: Nederlands

Bestandsgrootte: 2648 KB

OMSCHRIJVING

Basisboek Sales 2e druk is een boek van Robin van der Werf uitgegeven bij Noordhoff Uitgevers B.V. ISBN 9789001886431 - Complete en toegankelijke oriëntatie op het vakgebied Sales;- sluit volledig aan op het examen NIMA Sales A;- meer aandacht voor de salesvaardigheden, social selling en nieuwe technologie. Basisboek Sales, de opvolger van Verkoper en Verkoop, biedt een complete en toegankelijke kennismaking met het vakgebied sales. Alle belangrijke thema's van de salesdiscipline, zoals de inhoud van de verkoopfunctie, marketing, logistiek, inkoop en accountmanagement. Studenten leren hoe moderne organisaties omgaan met salesactiviteiten. Ook is er ruime aandacht voor de praktische verkoopvaardigheden die elke verkoper zich eigen moet maken. Basisboek Sales sluit volledig aan op het examen NIMA Sales A. In deze tweede editie krijgen salesvaardigheden meer aandacht. Het behoeftegerichte verkoopgesprek, dat centraal staat in het mondelinge NIMA Sales-A examen, wordt stap voor stap doorlopen. Studenten kunnen zo beter het salesproces doorgronden en zich de essentiële vaardigheden voor het behoeftegerichte verkoopgesprek eigen maken. Ook social selling en de inzet van nieuwe technologieën hebben in deze uitgave een grotere rol gekregen. De bedrijfseconomische aspecten en het rekenwerk zijn verder uitgewerkt en voorzien van voorbeelden. Basisboek Sales is geschikt voor zowel HBO als MBO-opleidingen waar sales/verkoop onderdeel van het curriculum is. Bovendien sluit het boek volledig aan bij de NIMA Sales-A eisen waarmee het de student helpt zich optimaal voor te bereiden op dit examen

WAT ZEGT GOOGLE OVER DIT BOEK?

- Complete en toegankelijke oriëntatie op het vakgebied Sales; - sluit volledig aan op het examen NIMA Sales A; - meer aandacht voor de...

Basisboek Sales - Samenvatting en andere samenvattingen voor Sales, Commercieel Management. Zeer goede en overzichtelijke samenvatting. Het is geen complete ...

Basisboek sales. Basisboek SalesHet Basisboek Sales laat je op een plezierige manier kennismaken met het vak sales en biedt je een helder overzicht van dit vakgebied.

BASISBOEK SALES

[Lees verder...](#)