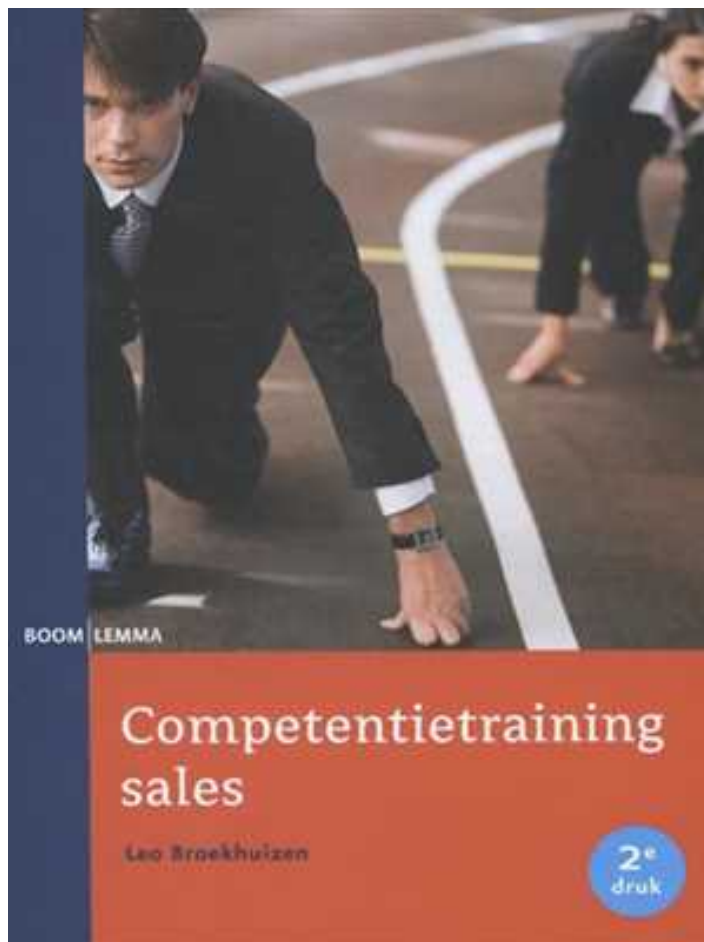


Competentietraining sales PDF

Leo Broekhuizen



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



Schrijver: Leo Broekhuizen

ISBN-10: 9789059319257

Taal: Nederlands

Bestandsgrootte: 4517 KB

OMSCHRIJVING

Competentietraining sales 2e druk is een boek van Leo Broekhuizen uitgegeven bij Boom Lemma Uitgevers. ISBN 9789059319257 Is verkopen nu een vak of zit het gewoon in je? Een ding is zeker: verkopen is te leren! In dit boek komen alle basisvaardigheden aan de orde die iedere verkoper nodig heeft. Van de functie van verkoop tot klachtafhandeling, van verkooptechnieken (sales) tot accountmanagement en van bedrijfseconomische aspecten tot het geven van een succesvolle (sales)presentatie. Competentietraining sales is zo opgezet dat je zonder verkoopkennis en -vaardigheden met de aangereikte theorie, principes, salesinstrumenten en oefeningen aan de slag kunt. Dit boek is tot stand gekomen op basis van onder andere de kwalificaties van nima-salesexamens en de landelijke domeincompetenties voor de bacheloropleidingen in commerciële economie en marketing. Ook ervaren verkopers hebben met dit boek een uitstekend naslagwerk in handen.

WAT ZEGT GOOGLE OVER DIT BOEK?

Beschrijving. Is verkopen nu een vak of zit het gewoon in je? Een ding is zeker: verkopen is te leren. In dit boek komen alle basisvaardigheden aan de orde die iedere ...

samenvatting competentietraining: sales leo broekhuizen hst hoofdstuk sales, een inleiding salessystemen
persoonlijke verkoop: tweezijdige directe communicatie

Alles wat je wilt weten over het circus (en nog veel meer!) boek Gaby Kuijpers pdf

COMPETENTIETRAINING SALES

[Lees verder...](#)