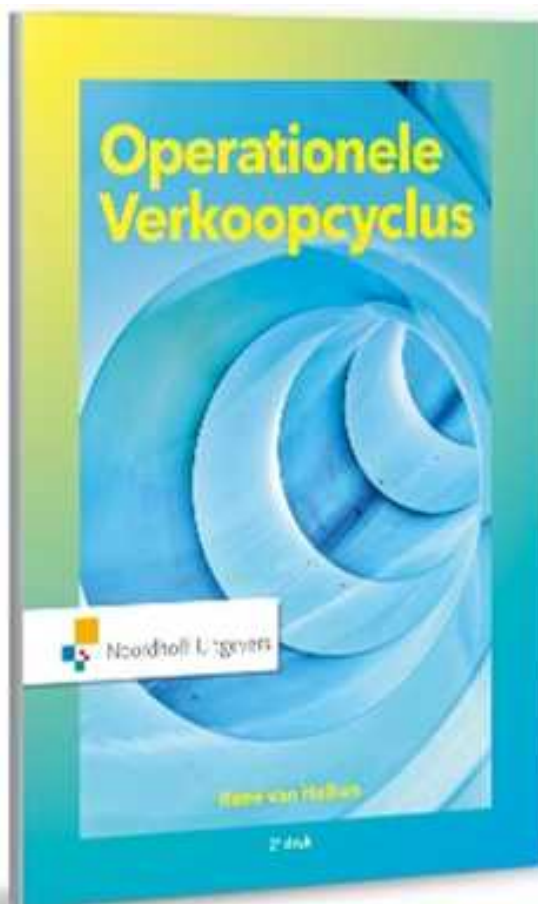


Trefwoorden: De operationele verkoopcyclus download gratis pdf, De operationele verkoopcyclusboek pdf gratis, De operationele verkoopcyclus lees online, De operationele verkoopcyclus torrent, De operationele verkoopcyclus epub gratis in het Nederlands, De operationele verkoopcyclus mobi compleet

De operationele verkoopcyclus PDF

Rene van Hoften



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



DOWNLOAD PDF

Schrijver: Rene van Hoften

ISBN-10: 9789001834289

Taal: Nederlands

Bestandsgrootte: 3613 KB

OMSCHRIJVING

De operationele verkoopcyclus 2e druk is een boek van Rene van Hoften uitgegeven bij Noordhoff Uitgevers B.V.. ISBN 9789001834289 Operationele Verkoopcyclus beschrijft op heldere en toegankelijke wijze het operationele deel van salesmanagement. Het richt zich op de individuele verkoopmedewerker van de binnen- en buitendienst. Operationele Verkoopcyclus maakt het verkoopproces inzichtelijk en leert studenten om zelf een operationeel verkoopplan op te stellen. Waarom kiezen voor Operationele Verkoopcyclus? * Focust op het operationele vlak van sales; * toegankelijk en helder geschreven; * geschreven voor de individuele verkoopmedewerker. Operationele Verkoopcyclus gaat uit van verkoop als een cyclisch proces. Het behandelt eerst de interne verkoopcyclus, bestaande uit de procesfasen analyse, forecasting, targetting, budgetting en operating/evaluating. Vervolgens komt de externe verkoopcyclus aan de orde, opgedeeld in lead generation, prospect-kwalificatie, orderrealisatie en klantretentie. Tot slot wordt beschreven hoe deze informatie omgezet kan worden naar een effectief operationeel verkoopplan. Operationele Verkoopcyclus is geschikt voor de propedeusefase van onder meer de opleidingen Commerciële Economie, Small Business en Retailmanagement en Food en Business. Het boek is ook beschikbaar als e-book. Wat is nieuw in de tweede editie van Operationele Verkoopcyclus? Deze tweede editie is volledig geactualiseerd. De teksten zijn op diverse plekken aangescherpt en de toelichting bij een aantal tabellen is verduidelijkt. Ook zijn er praktijkvoorbeelden toegevoegd die de theorie nog meer verhelderen. Online ondersteuning Op de ondersteunende website vinden studenten en docenten figuren en tabellen uit het boek en een voorbeeld van een verkoopplan. Voor docenten zijn er ook collegesheets beschikbaar. Over de auteur Drs. René van Hoften studeerde sociologie en economie aan de Radboud Universiteit Nijmegen. Hij was werkzaam als marketingmanager in de non-profitsector en accountmanager in de onderwijsmarkt. Ook gaf hij het vak marketingmanagement aan de Radboud Universiteit en marketingmanagement, salesmanagement en reclamepsychologie aan de Hogeschool Arnhem-Nijmegen. Daarnaast is hij auteur van een tiental boeken op dit vakgebied.

WAT ZEGT GOOGLE OVER DIT BOEK?

Zoek je 9789001834289 De operationele verkoopcyclus? Tweedehands aangeboden vanaf EUR 29.95 bij Bookmatch

Op deze pagina vind je samenvattingen voor het boek Operationele verkoopcyclus, geschreven door RenÃ&Copy; Otterloo.

De operationele verkoopcyclus: Operationele Verkoopcyclus beschrijft op heldere en toegankelijke wijze het operationele deel van salesmanagement. Het richt z...

DE OPERATIONELE VERKOOPCYCLUS

[Lees verder...](#)