

Trefwoorden: Salesmanagement incl. toegang tot Prepzone download gratis pdf, Salesmanagement incl. toegang tot Prepzoneboek pdf gratis, Salesmanagement incl. toegang tot Prepzone lees online, Salesmanagement incl. toegang tot Prepzone torrent, Salesmanagement incl. toegang tot Prepzone epub gratis in het Nederlands, Salesmanagement incl. toegang tot Prepzone mobi compleet

Salesmanagement incl. toegang tot Prepzone PDF

Gerbrand Rustenburg



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



Schrijver: Gerbrand Rustenburg
ISBN-10: 9789001862930
Taal: Nederlands
Bestandsgrootte: 1747 KB

OMSCHRIJVING

Met 'Salesmanagement' leren studenten – vanuit de optiek van de salesmanager – stapsgewijs hoe zij een integraal strategisch en operationeel verkoopplan schrijven. Waarom kiezen voor 'Salesmanagement'? - geschreven vanuit de optiek van de salesmanager; -leert studenten stapsgewijs een integraal strategisch en operationeel verkoopplan schrijven; -online toegang tot hoogwaardige docentenmaterialen met Prepzone. 'Salesmanagement' bereidt studenten op heldere en gestructureerde wijze voor op een loopbaan als salesmanager. Het boek bundelt de belangrijkste onderwerpen uit de hedendaagse Nederlandse en Belgische verkooppraktijk, en koppelt ze aan elkaar vanuit de optiek van de salesmanager. Het leert studenten een verkoopplan te schrijven waarin de gehele saleshorizon en alle onderwerpen die voor een verkoopafdeling belangrijk zijn, aan bod komen. Verder laat het boek zien welke invloed leiderschap, planning en verkoopactiviteiten hebben op het uiteindelijke verkoopresultaat. Deze vijfde druk van 'Salesmanagement' staat uitgebreid stil bij de strategische en operationele aspecten van salesmanagement, zowel offline als online. Er is speciale aandacht voor verkoopmethoden als consultative, solution, insight en strategic selling. Ook onderwerpen als social selling, leadgeneratie en inbound marketing komen langs. Deze nieuwe editie van 'Salesmanagement' laat zien dat flexibiliteit, empathie en creativiteit van groot belang zijn als het gaat om verkoop. 'Salesmanagement' richt zich op studenten van commerciële hbo-opleidingen en studenten die het diploma NIMA/SMA Sales-B willen behalen. Ook managers in verkoopfuncties, zoals salesmanagers, verkoopleiders en accountmanagers, vormen een belangrijke doelgroep. Boek geeft toegang tot Prepzone in deze leeromgeving kunnen u en uw studenten zich efficiënt voorbereiden op lessen en het uiteindelijke tentamen. Tevens biedt Prepzone u verschillende functionaliteiten om samenwerking, monitoring en rapporteren te optimaliseren. Voor het samenstellen van toetsen kunt u gebruikmaken van Toets-op-maat.

WAT ZEGT GOOGLE OVER DIT BOEK?

Effectief leren basisboek incl. toegang tot Prepzone van Sebo Ebbens vind je op zoekenboek.nl | ISBN 9789001873127, Nederlandstalig, Paperback, 2016

Samenvatting studieboek Salesmanagement incl. toegang tot Prepzone van Gerbrand Rustenburg, Arnold Steenbeek - ISBN: 9789001862930, Druk: 5, Uitgavejaar: 2016 (Sales ...

Wat is dit voor site? Wij zoeken de goedkoopste boeken op internet. Projectmanagement incl. toegang tot Prepzonevonden we het goedkoopst op Bol.com voor €21.98.

SALESMANAGEMENT INCL. TOEGANG TOT PREPZONE

[Lees verder...](#)