

## Salesvaardigheden PDF

René Susan



*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: René Susan  
ISBN-10: 9789001863005  
Taal: Nederlands  
Bestands grootte: 2144 KB

## OMSCHRIJVING

Salesvaardigheden 2e druk is een boek van René Susan uitgegeven bij Noordhoff Uitgevers. ISBN 9789001863005 Salesvaardigheden laat jou als beginnende salesprofessional stapsgewijs kennismaken met alle facetten van het verkoopvak, waaronder het voorbereiden en voeren van verkoopgesprekken. De vele praktijkvoorbeelden, concrete tips en de aansprekende quotes helpen je de stof snel eigen te maken. Waarom kiezen voor Salesvaardigheden? \*brengt je de basis van verkooptechnieken en -modellen bij; \*ruime aandacht voor de verschillende fases van het verkoopgesprek; \*handige voorbeeldvideo's van verkoopgesprekken online. Als verkoper op hbo-niveau moet je over een aantal basisvaardigheden beschikken. Je moet prijs- en winstberekeningen kunnen maken en weten hoe je het maximale uit een verkoopgesprek haalt. Dit boek brengt je deze en andere belangrijke salesvaardigheden bij. Zo leer je verkoopdoelstellingen te bepalen, maar ook waarop je moeten letten bij je persoonlijke presentatie. Ook leer je hoe je offertes opstelt en hoe je met weerstand omgaat. Dit alles is heel duidelijk en stap voor stap beschreven. Handig zijn de samenvattingen en opdrachten aan het eind van ieder hoofdstuk. Daarmee kun je de lesstof nog beter eigen maken. Deze tweede editie van Salesvaardigheden bevat een nieuw hoofdstuk over het werken met getallen en het rekenen in de verkoop. Het hoofdstuk over prijsonderhandeling is verder uitgewerkt en geeft een meer gedetailleerde uitleg van de prijsbepaling bij onderhandelingen. Verder is deze uitgave waar nodig geactualiseerd en zijn veel afbeeldingen vervangen of aangepast. Het boek is ook verkrijgbaar als e-book. Online ondersteuning Op de ondersteunende website vind je naast de figuren uit het boek, ook allerlei extra materiaal. Zo kun je video's over verkoopgesprekken bekijken. In deze video's visualiseren acteurs de in het boek behandelde theorie. Zo krijg je een goed beeld van hoe je zelf een verkoopgesprek kunt vormgeven. Online is ook een model van het in het boek behandelde verkoopproces beschikbaar.

## **WAT ZEGT GOOGLE OVER DIT BOEK?**

Salesvaardigheden 'Salesvaardigheden' laat de beginnende salesprofessional stapsgewijs kennismaken met alle facetten van het verkoopvak, waaronder het ...

Bent u op zoek naar nieuwe klanten? Of wilt u juist de bestaande klanten verder uitbouwen? SalesTopics biedt Sales Trainingen voor elk niveau; van de startende ...

Inhoud Tweedaagse scholing bestaande uit vier dagdelen om met uw leerlingen ervaringsgericht aan de slag te gaan met salesvaardigheden. U bent op de hoogte van ...

**SALESVAARDIGHEDEN**

[Lees verder...](#)