

Skills / Verkopen PDF

Remko Wierda



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



Schrijver: Remko Wierda
ISBN-10: 9789043017305
Taal: Nederlands
Bestandsgrootte: 2262 KB

OMSCHRIJVING

Skills / Verkopen 2e druk is een boek van Remko Wierda uitgegeven bij Pearson Benelux B.V.. ISBN 9789043017305 Verkopen is een vaardigheid – en met dit boek krijg je die onder de knie. Dit boek leert je een gestructureerd en succesvol verkoopgesprek te leiden. Naast de theoretische basis over verkoop, communicatieve vaardigheden en het verkoopgesprek bevat het boek praktijkopdrachten in de vorm van rollenspelen, groepsopdrachten en assessments. In de afsluitende casus komen veel aspecten van het verkopen nog eens geïntegreerd aan bod. Verkopen verscheen in de eerste editie onder de titel Verkoopvaardigheden. In deze tweede editie is het oefenmateriaal herzien en uitgebreid. Zo is een belscript voor telefonische acquisitie toegevoegd en wordt meer aandacht besteed aan het follow-upgesprek. Op de bijbehorende website vind je een digitale leeromgeving met videocases en powerpointpresentaties. Verkopen is geschreven voor studenten in het hoger onderwijs en voor iedereen die zijn verkoopvaardigheden wil ontwikkelen.

WAT ZEGT GOOGLE OVER DIT BOEK?

Klik op uw uitgave om naar de bijbehorende website te gaan : Emailen en brieven schrijven: Verkopen: Onderhandelen: Adviseren: Presenteren: Argumenteren: Rapporteren

Weet waar je over praat, potentiële klanten weten soms meer dan de verkoper en het echte verkopen begint vaak in een later stadium.

Vorig jaar verdienden studenten al meer dan €500.000,-aan het verkopen van hun samenvattingen. Alles over verkopen op Stuvia . Ook beter en ...

SKILLS / VERKOPEN

[Lees verder...](#)