

Trefwoorden: Strategisch en operationeel salesmanagement download gratis pdf, Strategisch en operationeel salesmanagementboek pdf gratis, Strategisch en operationeel salesmanagement lees online, Strategisch en operationeel salesmanagement torrent, Strategisch en operationeel salesmanagement epub gratis in het Nederlands, Strategisch en operationeel salesmanagement mobi compleet

Strategisch en operationeel salesmanagement 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: 9789046903230
Taal: Nederlands
Bestandsgrootte: 3471 KB

OMSCHRIJVING

Strategisch en operationeel salesmanagement 1e druk is een boek van Rene Van Hoften uitgegeven bij Coutinho. ISBN 9789046903230 Veel studenten van commercieel-economische opleidingen komen na hun opleiding terecht in een salesfunctie. Dit boek biedt een uitgebreide inleiding in de sales volgens de gefaseerde managementcyclus, zowel op strategisch als op uitvoerend niveau. In deel 1, de analysefase, wordt uitgelegd hoe je kunt vaststellen welke interne sterktes en zwaktes zich op salesterrein voordoen, en welke externe kansen en bedreigingen er bestaan. In deel 2, de beslisfase, komt aan de orde hoe de gegevens van deze analyses kunnen resulteren in een salesoptie. Deel 3, de implementatiefase, behandelt wat je op korte termijn moet doen om de gekozen salesoptie te realiseren. Ten slotte wordt in deel 4, de evaluatiefase, uitgelegd hoe je kunt meten of met de gekozen optie en implementatie de verkoopdoelen zijn bereikt. Aan de hand van de lesopdrachten en casu stiek aan het eind van elk hoofdstuk leert de student een strategisch en operationeel verkoopplan te schrijven. Op de bijbehorende website wordt aanvullend materiaal aangeboden, zoals extra rekenvoorbeelden, casu stiek en een inventarisatieschema waarmee de sterktes, zwaktes, kansen en bedreigingen in kaart worden gebracht. 'Strategisch en operationeel salesmanagement' is geschikt voor studenten van commercieel-economische opleidingen op hbo-niveau. Rene van Hoften is hoofddocent op het gebied van marketing- en salesmanagement aan de Hogeschool van Arnhem en Nijmegen (HAN) en is auteur van diverse boeken op het terrein van verkoop, marketing en reclamepsychologie.

WAT ZEGT GOOGLE OVER DIT BOEK?

Veel studenten van commercieel-economische opleidingen komen na hun opleiding terecht in een salesfunctie. Dit boek biedt een uitgebreide inleiding in de sales ...

Bestel 'Strategisch en operationeel salesmanagement' voor € 49.50 Geen verzendkosten boven de € 20,-
Snel geleverd Studentenkorting

geschreven vanuit de optiek van de salesmanager; leert studenten stapsgewijs een integraal strategisch en operationeel verkoopplan schrijven; online toegang tot ...

STRATEGISCH EN OPERATIONEEL SALESMANAGEMENT

[Lees verder...](#)