

Verkoop en relatiebeheer PDF

Henk Tijssen



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



Schrijver: Henk Tijssen
ISBN-10: 9789006372304
Taal: Nederlands
Bestandsgrootte: 4071 KB

OMSCHRIJVING

Verkoop en relatiebeheer 2e druk is een boek van Henk Tijssen uitgegeven bij ThiemeMeulenhoff bv. ISBN 9789006372304 Mensen die doelgericht en goed georganiseerd werken, bereiken meer dan mensen die maar wat doen. Dit geldt ook voor medewerkers in de sales en accountmanagers. Verkopen en het omgaan met klanten gaat volgens bepaalde structuren. Verkoop & Relatiebeheer is een echt basisboek dat studenten helpt te begrijpen wat verkopen en relatiebeheer inhoudt. Belangrijke onderwerpen als de verkoopcyclus, verkoopmethoden, de technieken die bij verkopen komen kijken, koopgedrag en het voeren van verkoopgesprekken komen aan bod. Voor de begrippen in dit boek zijn de NIMA definities gebruikt, wat het boek ook zeer geschikt maakt ter voorbereiding op NIMA examens. De uitgave Verkoop & Relatiebeheer maakt deel uit van de methode Rendement. Verkoop & Relatiebeheer sluit volledig aan bij de kwalificatiedossiers Commercie en Marketing, Communicatie & Evenementen. Rendement - Methode voor de commerciële beroepen De methode Rendement biedt lesmateriaal op mbo-niveau voor de opleidingen Medewerker marketing en communicatie, (Junior) Accountmanager, Commercieel medewerker en Medewerker evenementenorganisatie. Het materiaal sluit volledig aan bij de eisen van de nieuwe kwalificatiedossiers. Rendement sluit daarnaast volledig aan op de NIMA A1-eindtermen. Het werken met Rendement biedt daarmee het grote voordeel dat studenten zich direct voorbereiden op het NIMA A1-examen, zonder dat er aanvullend lesmateriaal nodig is. Veel grote bedrijven en werving en selectiebureaus vragen in hun vacatures voor commerciële functies om een NIMA-diploma. Tevens wordt er bij de ontwikkeling nauwe aansluiting gezocht bij Stichting Praktijkleren. Het werken met Rendement vergroot de kansen op de arbeidsmarkt. De serie Rendement houdt nadrukkelijk rekening met leerstijlen van studenten en onderwijsstijlen van docenten. De student wordt uitgenodigd om op een eigen manier de leerstof en opdrachten te verwerken, waarbij een doel voorop staat: voorbereiden op succes in een commercieel beroep. Rendement heeft een doordachte didactische opbouw met een heldere structuur. De methode is ingedeeld in zes herkenbare leerfasen: oriëntatie (met startcasus en prikkelende vragen), theorie, verwerking (inclusief veel kennis- en inzichtvragen), toepassing (waaronder casussen die het nadenken bevorderen), evaluatie en toetsing. Door deze indeling is de methode passend voor iedere student, ongeacht de leerstijl. Klassikaal, individueel of in groepsverband: Rendement is de ideale basis voor een commerciële opleiding. Bovendien wordt er aandacht besteed aan de verschillende niveaus, de aansluiting op het vmbo en de doorstroming naar het hbo.

WAT ZEGT GOOGLE OVER DIT BOEK?

Vergelijk de cursus Kort HBO-programma Verkoop en relatiebeheer incl reviews en ervaringen van andere cursisten. Het meest complete thuisstudie vergelijk van Nederland!

Relatiebeheer is de belangrijkste functionaliteit van een relatiebeheer systeem (CRM systeem) en draagt bij aan goede bedrijfsresultaten en continuïteit.

Advies, verkoop en relatiebeheer is onderdeel van onze cursus ordermanager, maar ook als apart blok te volgen. Dit blok gaat dieper in op de commerciële facetten van ...

VERKOOP EN RELATIEBEHEER

[Lees verder...](#)