

## Sales in de praktijk PDF

R. van Midde



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



Schrijver: R. van Midde  
ISBN-10: 9789037234992  
Taal: Nederlands  
Bestandsgrootte: 2835 KB

## **OMSCHRIJVING**

Sales in de praktijk 1e druk is een boek van R. van Midde uitgegeven bij Edu'Actief. ISBN 9789037234992 Met de methode Scoren.info wordt u opgeleid voor een breed en boeiend vakgebied. Van Commercieel medewerker tot Junior accountmanager, Vestigingsmanager groothandel, Assistent-manager internationale handel, Intercedent en Contactcenter medewerker. Allemaal functies die vallen onder commerciële werkzaamheden, maar hun eigen specialisatie kennen. Klanten kopen niet zomaar. Dat doen ze pas nadat ze zijn overtuigd van het aanbod. Daarom worden er verkoopgesprekken gevoerd met klanten. Daarin inventariseer je wat een klant wil en doe je een aanbod dat bij zijn wensen past. Dit boek gaat in op hoe dat moet worden aangepakt en uit welke stappen een verkoopgesprek precies bestaat.

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

Lekker stuk, dat je tijd hebt voor gesprekken. Mijn ervaring is dat de fijnste gesprekken uitlopen. Ook sales-gesprekken.. dat het over alles en nog wat is gegaan ...

Bestel Sales in de praktijk Voor 23:00 besteld, morgen in huis! 20% korting voor vaste klanten Altijd een inspirerend advies

Bruna in de buurt. Mijn Bruna. Bruna in de buurt. Boeken Boek toppers. Bruna Top 10 Roman Top 10 Thriller Top 10 Kinderboeken Top 10 Kookboeken Top 10 Fictie.

## **SALES IN DE PRAKTIJK**

[Lees verder...](#)