

Trefwoorden: Praktisch sales- en accountmanagement download gratis pdf, Praktisch sales- en accountmanagementboek pdf gratis, Praktisch sales- en accountmanagement lees online, Praktisch sales- en accountmanagement torrent, Praktisch sales- en accountmanagement epub gratis in het Nederlands, Praktisch sales- en accountmanagement mobi compleet

Praktisch sales- en accountmanagement PDF

Robin van der Werf



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



Schrijver: Robin van der Werf
ISBN-10: 9789491743795
Taal: Nederlands
Bestandsgrootte: 1002 KB

OMSCHRIJVING

De salesfunctie wordt steeds belangrijker voor veel organisaties. Vooral daar waar de concurrentie toeneemt, individuele wensen van de klant bepalender worden en producten en diensten steeds minder het onderscheid bepalen. Het salesbeleid is dan niet meer een tactisch instrument binnen de marketing, maar een essentiële strategische activiteit, een kritische succesfactor. Sales- en accountmanagers worstelen regelmatig met deze betrekkelijk nieuwe rol. Om hierop beter toegerust te zijn, willen zij leren hoe zij hun werkwijze effectief kunnen aanpassen. Maar ook nieuw aanstormend talent, zoals de hbo-student, heeft naast alle bedrijfseconomische bagage en kennis van marketing behoefte aan concrete informatie over hoe sales nu écht in de praktijk werkt. In dit boek krijgen beide doelgroepen antwoord op hun vragen. Dit boek is praktisch van opzet en biedt daarnaast ook de modellen en theorieën die noodzakelijk zijn voor verdieping en begrip. Praktisch sales- en accountmanagement behandelt het salesvak in de volle breedte; van succesvolle salesstrategieën tot praktische gespreksvaardigheden en van een winnend salesplan tot de salesperformance. Omdat in veel markten de afnemersconcentratie continu groeit, wordt ook veel aandacht besteed aan key-accountmanagement. Het boek sluit volledig aan bij de NIMA Sales-B exameneisen en biedt de lezer de vereiste kennis om zich optimaal voor te bereiden op het B1 en B2 examen. Voor iedereen die in één keer de nodige bagage wil verkrijgen om het salesvak op strategisch niveau uit te voeren en voor iedereen die verder wil groeien in het prachtige salesvak is dit boek een echte must have! Robin van der Werf heeft een schat aan ervaring en kennis vanuit uiteenlopende commerciële en leidinggevende functies die hij jarenlang bekleed heeft. Vanuit zijn eigen adviesbureau biedt hij organisatieadvies, training en coaching op het gebied van sales, marketing, communicatie en management. Ook werkt hij als freelance docent en trainer en ontwikkelt hij opleidingen en trainingen voor deze vakgebieden.

WAT ZEGT GOOGLE OVER DIT BOEK?

In de opleiding Marketing, Sales- en Accountmanagement leer je de kern van het commerciële vak beheersen. Je werkt aan jouw verkoopvaardigheden en leert ...

Samenvatting Hoofdstuk 1; Praktisch Sales- en accountmanagement van Robin van der Werf. Eerste druk, ISBN 9789491743054

Op deze pagina vind je samenvattingen voor het boek Praktisch sales- en accountmanagement, geschreven door Robin van der Werf.

PRAKTISCH SALES- EN ACCOUNTMANAGEMENT

[Lees verder...](#)