

Verkopen PDF

R. Hoogstraten



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



Schrijver: R. Hoogstraten
ISBN-10: 9789051178500
Taal: Nederlands
Bestandsgrootte: 2535 KB

OMSCHRIJVING

Dit vijfde boek binnen het leergebied Commerciële en economische vorming, is tevens het laatste boek voor de kwalificatie Verkoopmedewerker. Misschien wel het belangrijkste boek, omdat het de kerntaak van de verkoopmedewerker behandelt. In dit boek vind je namelijk de modules Consumentenbehandeling, Het verkoopgesprek en BTW. Allemaal modules die thuis horen binnen de deelkwalificatie 204 Verkopen. Nu je de basiskennis van de detailhandel onder de knie hebt wordt het tijd dat je leert hoe je de consument moet benaderen. Daarbij is het van belang dat je een goed verkoopgesprek kunt houden. Tenslotte is het je taak als verkoopmedewerker om de consument van dienst te zijn met het verkopen van een artikel. Dat niet alleen het verkoopgesprek daarbij belangrijk is, zal duidelijk zijn. Het gaat ook om de service die jij als verko(o)p(st)er kunt geven aan je klanten. Dit boek Verkopen leert je dus om alle zaken die je in de andere boeken hebt geleerd op een goede manier af te sluiten. Ook dit boek geeft weer volop de mogelijkheid om met opdrachten en tips te ontdekken hoe jij je als verkoopmedewerker moet opstellen. Het gaat niet alleen om opdrachten die je moet beschrijven. Dit keer wordt er veel aandacht besteed aan de praktijk van het verkoopgesprek. Je moet het dus vaak zelf doen, samen met je klasgenoten. Dit is een belangrijk boek, niet alleen vanwege het aanleren van het verkoopgesprek. Dit boek is ook een bekroning op al het werk dat je tot nu hebt verzet. Het is de afsluiting van de kwalificatie Verkoopmedewerker. Voor sommigen van jullie betekent dit een diploma en voor anderen de eerste stap in de richting van het ondernemerschap. Zo ook voor Koos, die in dit boek de eerste stappen zet in de richting van de ondernemer van het jaar 2000. Ook hij ontdekt dat Verkopen zo leuk is dat je er niet meer mee kunt stoppen.

WAT ZEGT GOOGLE OVER DIT BOEK?

Een goede verkoper is méér dan iemand met een vlotte babbel. Een goede verkoper heeft commercieel inzicht, maar dat alleen is niet genoeg. Een goede verkoper moet ...

Wilt u uw gouden sieraden, munten, baren of zilver verkopen? Kom dan langs bij een van onze kantoren.

Inloggen als verkoper. E-mailadres Wachtwoord

VERKOPEN

[Lees verder...](#)