

Handboek commerciële vaardigheden PDF

Stefan Renkema



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



Schrijver: Stefan Renkema
ISBN-10: 9789058757890
Taal: Nederlands
Bestandsgrootte: 4224 KB

OMSCHRIJVING

Handboek commerciële vaardigheden 1e druk is een boek van Stefan Renkema uitgegeven bij Boom uitgevers Amsterdam. ISBN 9789058757890 Wat is de waarde die jij de klant komt brengen? Als je dat helder onder woorden kunt brengen, leg je een stevige basis voor commercieel succes. Telefoneren, adviseren, onderhandelen - commerciële vaardigheden zijn belangrijker dan ooit. Want ook al speelt 60% van het koopproces van klanten zich online af: de meeste koopbeslissingen worden genomen na persoonlijk contact. Dit boek leert je hoe je je klanten kunt binnenhalen én behouden. Over de inhoud Het Handboek commerciële vaardigheden is de eerste complete lesmethode waarin alle salesvaardigheden zijn gebundeld. Zowel klassieke als moderne vaardigheden komen uitgebreid aan bod: * Telefoneren* Adviseren* Presenteren* Onderhandelen* Social selling* Storytelling* Netwerken* Creatieve technieken Dit boek geeft je niet alleen inzicht in het koopproces van klanten. Het leert je ook salesvaardigheden onder de knie te krijgen. De methode is toegankelijk geschreven. De theorie wordt ondersteund door voorbeelden, heldere modellen en cases. Uniek aan dit boek* Complete lesmethode met speciaal ontwikkeld ondersteunend materiaal [wordt dit bedoeld?]* Het eerste salesboek waarin alle salesvaardigheden zijn gebundeld* Aandacht voor eigentijdse technieken Extra materiaal Op de website bij dit boek vind je speciaal ontwikkelde opdrachten en cases. Hiermee leer je de theorie praktisch toe te passen. Doelgroep* Hbo-studenten binnen een commerciële opleiding (CE, Marketing, Business Studies, Commercieel Management, SBRM)[specifieke opleidingen benoemen?]* Beginnende professionals in het commerciële vak Over de auteur Stefan Renkema is als hoofddocent verbonden aan de Faculteit Economie en Management van de Hogeschool van Arnhem en Nijmegen. Ook is hij verantwoordelijk voor de ontwikkeling van post-hbo-opleidingen op het gebied van marketing en sales. Eerder werkte hij jarenlang in het (inter)nationale bedrijfsleven als accountmanager, salesmanager en commercieel directeur.

WAT ZEGT GOOGLE OVER DIT BOEK?

Wat is de waarde die jij de klant komt brengen? Als je dat helder onder woorden kunt brengen, leg je een stevige basis voor commercieel succes. Telefoneren, adviseren ...

Handboek commerciële vaardigheden ISBN: 9789058757906 - Hét eerste complete handboek met bundeling van alle salesvaardigheden! Wat is de waarde die jij de klant ...

Tip: deze website werkt wel op systemen met een smal scherm zoals een smartphone, maar je kunt hem beter gebruiken op een computer of tablet. Hint: this website does ...

HANDBOEK COMMERCIËLE VAARDIGHEDEN

[Lees verder...](#)