

Het salestraject PDF

none



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



Schrijver: none
ISBN-10: 9789037213799
Taal: Nederlands
Bestandsgrootte: 2757 KB

OMSCHRIJVING

Het salestraject 1e druk is een boek uitgegeven bij Edu'Actief. ISBN 9789037213799 In het boek Het Salestraject komen verschillende onderwerpen aan bod zoals: sales, planmatig werken, de verkoopcyclus, de klant ontmoeten, het verkoopgesprek, de offerte en de koopovereenkomst, inkopen en bestellen, in- en verkoopadministratie. Het Salestraject kan gebruikt worden binnen de opleidingen: Commercieel medewerker Junior accountmanager Vestigingsmanager groothandel Assistent manager internationale handel. Het Salestraject is een bronnenboek bestemd voor het eerste leerjaar en wordt geleverd met een licentie. Deze licentie geeft u 1 jaar toegang tot de ondersteunende website www.scoren.info waar u opdrachten en extra lesmateriaal vindt.

WAT ZEGT GOOGLE OVER DIT BOEK?

Overweeg je om Het Salestraject te kopen? Lees hier wat andere mensen - die Het Salestraject werkelijk in bezit hebben - van het product vinden!

In een interview vertelt Rob Konings, accountmanager bij Infoland, wat zijn vak zo leuk maakt en hoe zijn ideale salestraject eruit ziet.

Dutch Sales Team biedt maatwerkoplossingen voor het salestraject van vele organisaties voornamelijk in de media branche. Solliciteer direct! Regulusweg 5 ...

HET SALESTRAJECT

[Lees verder...](#)