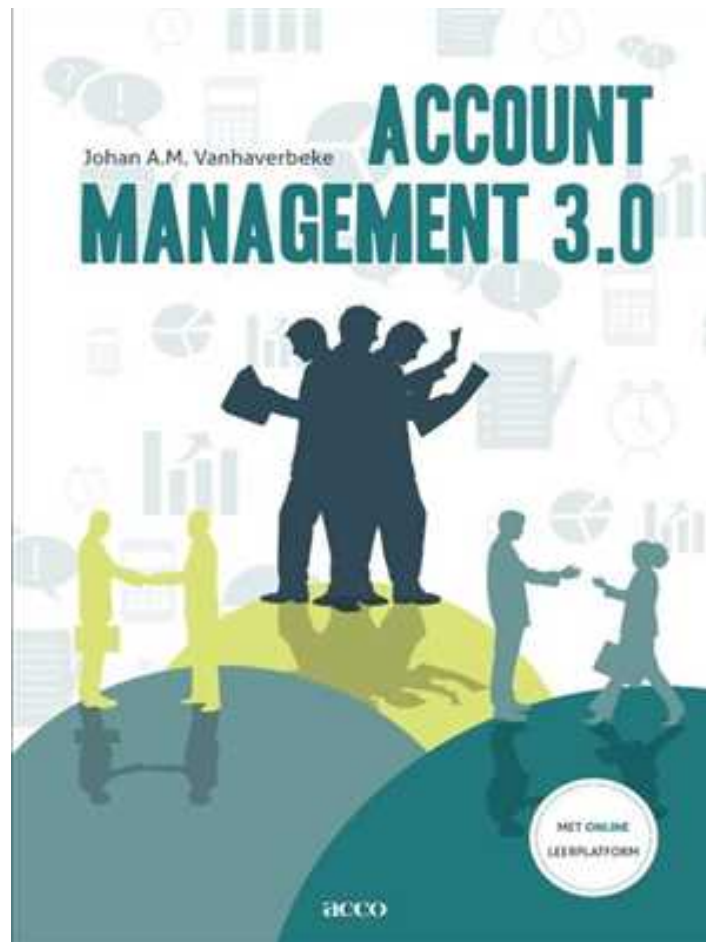


Account management 3.0 PDF

Johan A.M. Vanhaverbeke



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



Schrijver: Johan A.M. Vanhaverbeke

ISBN-10: 9789033496295

Taal: Nederlands

Bestandsgrootte: 3601 KB

OMSCHRIJVING

Account management 3.0 1e druk is een boek van Johan A.M. Vanhaverbeke uitgegeven bij Uitgeverij Acco. ISBN 9789033496295 Account management 3.0 is een leer- en studieboek om met meer bedrijfseconomisch inzicht professioneel account management toe te passen. Het handboek gaat verder dan 'verkopen' - het credo 'We verkopen niet, de klant koopt!' wordt op een inspirerende manier uitgewerkt. Uitgebreid en praktijkgericht gaat het handboek in op het arsenaal aan vaardigheden en instrumenten voor account management, zoals een accountplan maken, een klanten- portfolio evalueren, strategische werkmodellen opstellen en bedrijfseconomische berekeningen maken. Ook recente inzichten in het vakgebied 'inkoop' zijn in het boek geïntegreerd. Voor de bedrijfspraktijk is het een vernieuwende kijk op professioneel account management. Er wordt duidelijk gemaakt dat solution selling evolueert naar nieuwe klantenbenaderingen, gebaseerd op insight selling. Een uitdagende en boeiende evolutie in het commerciële vakgebied. Bij het handboek hoort een e-learning module met praktijk- oefeningen en - voorbeelden om de materie op een interactieve en geactualiseerde manier in te oefenen.

WAT ZEGT GOOGLE OVER DIT BOEK?

Op deze pagina vind je samenvattingen voor het boek Account management 3.

Account management 3.0 (paperback). Account management 3.0 1e druk is een boek van Johan A.M. Vanhaverbeke uitgegeven bij Uitgeverij Acco. ISBN 9789033496295 Account ...

Key Account Management en het beter managen van klantrelaties: voorbeelden, instrumenten, inzichten en modellen. Accountmanagement in de praktijk: tips en tricks.

ACCOUNT MANAGEMENT 3.0

[Lees verder...](#)