

Commerciële vaardigheden PDF

Johan van Kooten



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



Schrijver: Johan van Kooten

ISBN-10: 9789491743085

Taal: Nederlands

Bestandsgrootte: 3549 KB

OMSCHRIJVING

Commerciële vaardigheden 1e druk is een boek van Johan van Kooten uitgegeven bij Concept Uitgeefgroep. ISBN 9789491743085 Verkopen is een vak en een goede verkoper is daarom een echte vakman. Om een goede verkoper te worden, kunnen bepaalde kwaliteiten aangeleerd worden. Commerciële vaardigheden helpt daarbij. Het is een praktisch boek dat bedoeld is voor volwassenen die hun verkoopvaardigheden willen verbeteren. Ieder thema wordt toegelicht met een praktijksituatie en door het hele boek staan tips en adviezen die direct toepasbaar zijn. Hierdoor is het prettig leesbaar en zul je de stof snel eigen maken. Na het lezen van dit boek zul je merken dat je verkoopvaardigheden zijn verbeterd. Je hebt dus direct resultaat. Je leert de basisprincipes van verkopen marketing en je krijgt diverse onderhandelings technieken aangereikt. Ook leer je op een effectieve en snelle manier een salespresentatie te houden en een overtuigende offerte te schrijven. Ieder hoofdstuk heeft een herkenbare indeling: * Uit de praktijk: een beschrijving van een herkenbare situatie op de werkvloer. * Toolbox: handige theorie en adviezen waarmee je direct aan de slag kunt. * Zo kan het ook: een vernieuwd blik op de praktijksituatie. * Vragen: prettig om te controleren of je alles hebt begrepen en onthouden.

WAT ZEGT GOOGLE OVER DIT BOEK?

Competenties en vaardigheden van de verkoper? Over welke vaardigheden moet een verkoper, vertegenwoordiger of accountmanager beschikken? Veranderen deze?

Effectieve Training Acquisitie en commerciële vaardigheden, bekijk referenties en resultaten van onze trainingen. Deze incompany training maken wij op maat voor uw ...

Bij het woord 'klant' denken veel mensen aan iemand die een winkel bezoekt. Maar als je bij de gemeente voor een loket wacht ben je ook klant.

COMMERCIELE VAARDIGHEDEN

[Lees verder...](#)