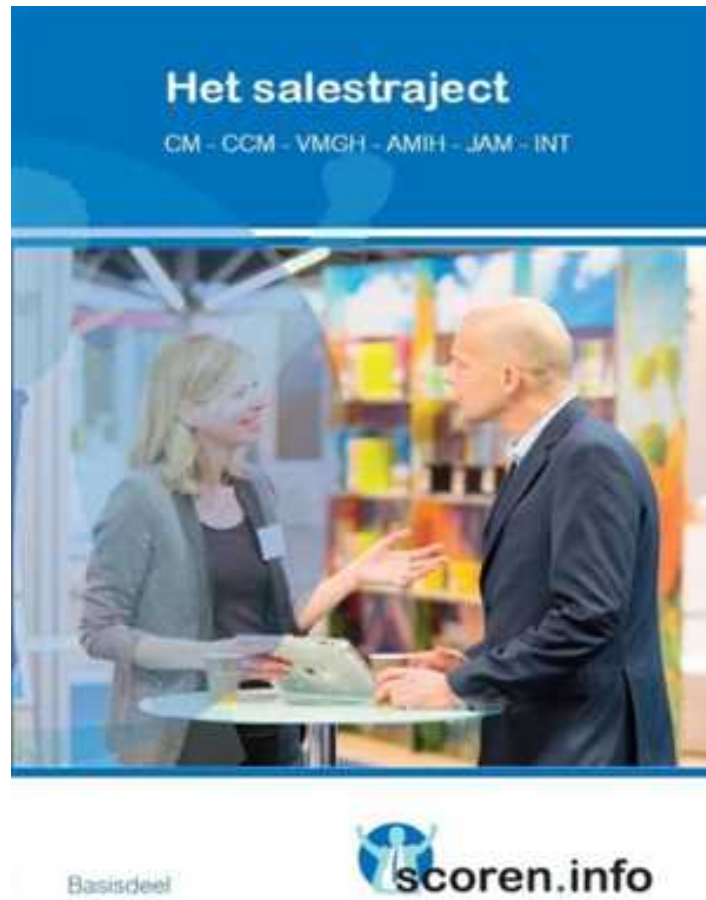


Het salestraject Basisdeel PDF

R. van Midde



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



Schrijver: R. van Midde
ISBN-10: 9789037234978
Taal: Nederlands
Bestandsgrootte: 2785 KB

OMSCHRIJVING

Het salestraject Basisdeel 1e druk is een boek van R. van Midde uitgegeven bij Edu'Actief. ISBN 9789037234978 Met de methode Scoren.info word je opgeleid voor een breed en boeiend vakgebied. Van Commercieel medewerker tot Junior accountmanager, Vestigingsmanager groothandel, Assistent-manager internationale handel, Intercedent en Contactcenter medewerker. Allemaal functies die vallen onder commerciële werkzaamheden, maar hun eigen specialisatie kennen. In de commerciële sector komt het aan op verkopen. Het verkoopproces moet je plannen in logische stappen. Dat begint bij het werven van nieuwe klanten en eindigt bij het onderhouden van een goede relatie met bestaande klanten. Dat betekent verkoopgesprekken voeren, offertes opstellen, goederen inkopen en koopovereenkomsten afsluiten. Dit boek gaat in op hoe je dat precies doet.

WAT ZEGT GOOGLE OVER DIT BOEK?

Literatuurplein.nl - de Boekenbijlage van de Bibliotheek. Literair nieuws, leestips, recensies, interviews, columns en nog veel meer...

Het salestraject Basisdeel (paperback). Het salestraject Basisdeel 1e druk is een boek van R. van Midde uitgegeven bij Edu'Actief. ISBN 9789037234978 Met de methode ...

Met de methode Scoren.info word je opgeleid voor een breed en boeiend vakgebied. Van Commercieel medewerker tot Junior accountmanager, Vestigingsmanager groothandel ...

HET SALESTRAJECT BASISDEEL

[Lees verder...](#)