

Trefwoorden: Offertes schrijven die scoren download gratis pdf, Offertes schrijven die scorenboek pdf gratis, Offertes schrijven die scoren lees online, Offertes schrijven die scoren torrent, Offertes schrijven die scoren epub gratis in het Nederlands, Offertes schrijven die scoren mobi compleet

Offertes schrijven die scoren PDF

Mariët Hermans



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



Schrijver: Mariët Hermans
ISBN-10: 9789046903643
Taal: Nederlands
Bestandsgrootte: 4376 KB

OMSCHRIJVING

Offertes schrijven die scoren 2e druk is een boek van Mari t Hermans uitgegeven bij Coutinho. ISBN 9789046903643 Ondernemers zijn voortdurend bezig om opdrachten binnen te halen. Een belangrijk middel daarbij is een wervende offerte. Hoe kun je een offerte zo schrijven dat een klant jou de opdracht gunt? In 'Offertes schrijven die scoren' laat de auteur zien hoe je offertes schrijft die zich onderscheiden van die van de concurrenten. Het accent ligt daarbij op maatwerkoffertes voor diensten en producten. Offertes worden in dit boek in de bredere context van het commerciële traject geplaatst. Elk hoofdstuk bevat leerdoelen, veel voorbeelden en opdrachten om te toetsen of de stof begrepen is. De uitwerking van deze opdrachten is achter in het boek te vinden. Dit boek is bedoeld voor iedereen die wervende offertes wil schrijven. Dat kunnen studenten zijn die een opleiding volgen in een commerciële richting, maar ook professionals. Mari t Hermans was jarenlang verbonden aan trainings- en adviesbureau Boertiengroep. Tegenwoordig is zij zelfstandig trainer-adviseur bedrijfscommunicatie in haar eigen bedrijf Mari t Hermans - Tekst en Training (www.mariethermans.nl).

WAT ZEGT GOOGLE OVER DIT BOEK?

Zoek je 9789046903643 Offertes schrijven die scoren? Tweedehands aangeboden vanaf EUR 18.95 bij Bookmatch

Offertes schrijven die scoren: Ondernemers zijn voortdurend bezig om opdrachten binnen te halen. Een belangrijk middel daarbij is een wervende offerte. Hoe k...

Offertes die scoren. Christiaan Knopper ... Maak een offerte die de klant ervaart als een ... Zo had ik dit stuk kunnen schrijven vanuit de benadering wat u vooral ...

OFFERTES SCHRIJVEN DIE SCOREN

[Lees verder...](#)