

Scoren.info - Salesmanagement PDF

R. van Zijl



Basisdeel



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



DOWNLOAD PDF

Schrijver: R. van Zijl
ISBN-10: 9789037235173
Taal: Nederlands
Bestandsgrootte: 4470 KB

OMSCHRIJVING

Scoren.info - Salesmanagement 1e druk is een boek van R. van Zijl uitgegeven bij Edu'Actief. ISBN 9789037235173 Met de methode Scoren.info wordt u 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. Communiceren is een belangrijke succesfactor in de commerciële sector, je moet de juiste gesprekstechnieken kunnen toepassen. Kennis van de verkooporganisatie, weten hoe aankoopbeslissingen tot stand komen en het belang van klantwaarde begrijpen, vergroten je kans op verkopen. Verkoopssystemen, verkoopmethoden en salespromotion ondersteunen je commerciële activiteiten. Om duurzaam succesvol te zijn is het belangrijk dat je handelt volgens wet- en regelgeving en gedragscodes. Allemaal onderwerpen die worden behandeld in Salesmanagement. Let op Binnen de opleiding Commercieel medewerker en Contactcenter medewerker is Salesmanagement nodig voor het volledig afdekken van de SPL-toetsen. Voor het afdekken van het ESS-examen is dit niet noodzakelijk.

WAT ZEGT GOOGLE OVER DIT BOEK?

Shop bij Score je mannenkleding van de dikste merken online. Members sparen korting en krijgen gratis verzending. 77 winkels door heel Nederland.

Scoren.info bij Boeken.com. Bij boeken.com vind je altijd wat je zoekt.

Zoet ging bij beide Italiaanse treffers niet vrijuit en Spaan geeft hem dan ook een 4 als rapportcijfer. "Waren dat nu 'career defining' blunders van Zoet ...

SCOREN.INFO - SALESMANAGEMENT

[Lees verder...](#)