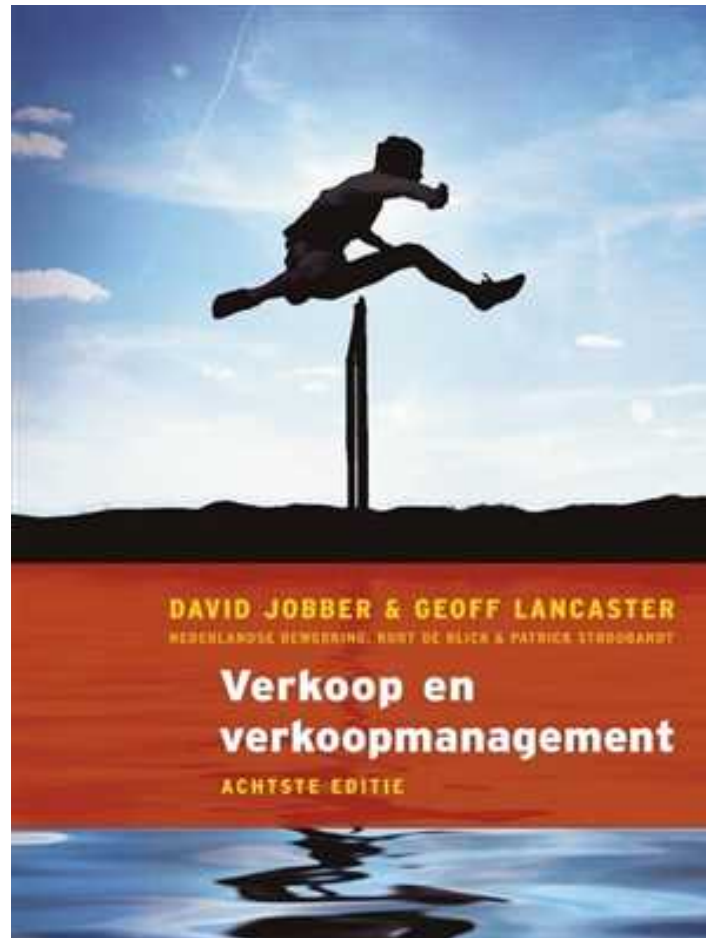


Trefwoorden: Verkoop en verkoopmanagement + toegangscode voor digitale leeromgeving download gratis pdf, Verkoop en verkoopmanagement + toegangscode voor digitale leeromgevingboek pdf gratis, Verkoop en verkoopmanagement + toegangscode voor digitale leeromgeving lees online, Verkoop en verkoopmanagement + toegangscode voor digitale leeromgeving torrent, Verkoop en verkoopmanagement + toegangscode voor digitale leeromgeving epub gratis in het Nederlands, Verkoop en verkoopmanagement + toegangscode voor digitale leeromgeving mobi compleet

Verkoop en verkoopmanagement + toegangscode voor digitale leeromgeving PDF

David Jobber



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



Schrijver: David Jobber
ISBN-10: 9789043019149
Taal: Nederlands
Bestandsgrootte: 3302 KB

OMSCHRIJVING

Verkoop en verkoopmanagement schept een volledig en helder beeld van zowel de theoretische als de praktische kant van het vakgebied. Hierbij wordt naast de rol van de verkoper ook die van de verkoopmanager behandeld. In lijn met recente ontwikkelingen wordt de nodige aandacht besteed aan verkoop in een internationale omgeving, CRM en leiderschap. Om recht te doen aan het belang van technologische ontwikkelingen is in deze editie bovendien een hoofdstuk toegevoegd over internet en IT-toepassingen in verkoop. In vijf delen komen de volgende onderwerpen aan bod: het verkoopperspectief, de verkoopomgeving, verkooptechnieken, verkoopmanagement en controle en beheer. Elk deel wordt afgesloten met een uitgebreide casestudy over een internationaal bedrijf. Zo komt bijvoorbeeld het verkoopmanagement van Microsoft aan bod en wordt het customer relations managementsysteem van BMW Benelux besproken. Verkoop en verkoopmanagement gaat vergezeld van een website, zie www.pearsoneducation.nl/jobber. Hier vind je een digitale leeromgeving met videocases, powerpoints, extra vragen en praktijkoefeningen. David Jobber is hoogleraar marketing aan de Bradford University. Geoff Lancaster is decaan aan de London School of Commerce en bestuursvoorzitter van Durham Associates Group Ltd. De Nederlandse bewerking is uitgevoerd door Kurt De Blick en Patrick Stroobandt. Beiden doceren verkoopgerelateerde vakken aan hogescholen en universiteiten. Bovendien zijn ze actief als sales consultant voor verschillende Nederlandse en Belgische bedrijven.

WAT ZEGT GOOGLE OVER DIT BOEK?

Overzicht van gratis project management software ... Vervolgens kan iedereen binnen uw organisatie met de juiste toegangscode het ... Digitale handtekening ...

Bij deze uitgave zit de Campuz Creditcard met een persoonlijke toegangscode. ... van groot belang zijn als het gaat om verkoop. ... rijke digitale leeromgeving.

Verkoop en verkoopmanagement + toegangscode voor digitale leeromgeving. Auteur(s) David Jobber, Geoff Lancaster. Jaar. 2010. ... Samenvatting Verkoop en ...

**VERKOOP EN VERKOOPMANAGEMENT + TOEGANGSCODE VOOR DIGITALE
LEEROMGEVING**

[Lees verder...](#)