

# 101 stappen voor verkoopsucces



|                    |                                     |
|--------------------|-------------------------------------|
| <b>Verschenen:</b> | 28-11-2008                          |
| <b>ISBN:</b>       | 9789070127459                       |
| <b>Bladzijden:</b> | 123 pp.                             |
| <b>Genre:</b>      | Management, Economie & Communicatie |
| <b>Auteur:</b>     | B. van Luijk ; Bart van Luijk       |
| <b>Taal:</b>       | Nederlands                          |
| <b>Uitgever:</b>   | HollandRidderkerk B.V.              |

[101 stappen voor verkoopsucces.pdf](#)

[101 stappen voor verkoopsucces.epub](#)

Verkopen is een prachtvak als u er plezier in hebt. Het begint met de lach op uw gezicht. U straalt daarmee vertrouwen uit. In uw vak van verkoper, staat u elke dag voor de uitdaging klanten te winnen, gewonnen klanten te houden en klanten met potentie te laten doorgroeien. Niets in het verkoopvak is standaard. Elke situatie is anders. Het betekent dat van u als verkoper, creativiteit wordt verlangd om op alle situaties in te spelen. Niet alleen op de zakelijke situatie, maar ook op de klant als mens. 101 stappen voor verkoopsucces helpt u aan 101 ideeën om u te onderscheiden. Om anders te verkopen dan anderen.

Om de concurrentie voor te blijven. Tenminste, als u het gegeven idee op het juiste moment bij de juiste klant toepast. Dat is uw vak. Dat maakt het verkopen zo leuk!