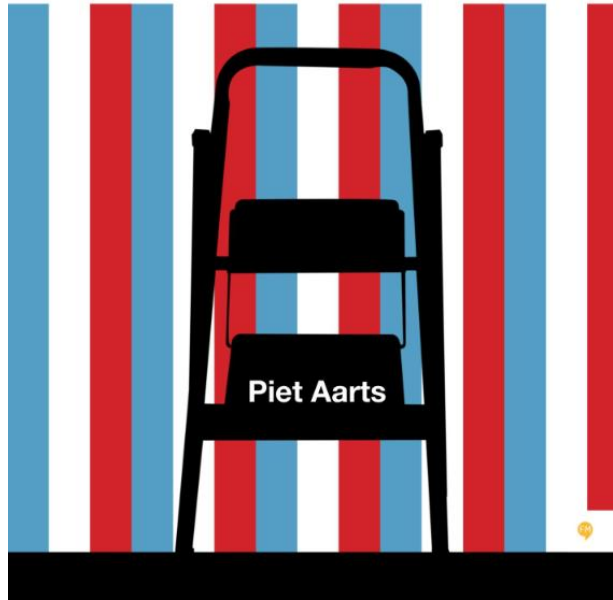


# Verkopen in de zakelijke markt



## Verkopen in de zakelijke markt

theorie en praktijk



<b>Verschenen:</b>	19-04-2013
<b>ISBN:</b>	9789048429059
<b>Genre:</b>	Management, Economie & Communicatie
<b>Auteur:</b>	Piet Aarts
<b>Taal:</b>	Nederlands
<b>Uitgever:</b>	Free Musketeers

[Verkopen in de zakelijke markt.pdf](#)

[Verkopen in de zakelijke markt.epub](#)

Plannen, verkopen en onderhandelen staan in dit boek centraal. Aan de orde komen de acquisitie, retentie en ontwikkeling van klanten en er wordt beschreven hoe we ons duurzaam kunnen onderscheiden. Er wordt voortgebouwd op bewezen methodes, aangezet tot nadenken en er worden innovatieve samenwerkingsvormen beschreven.

De commerciële praktijk is leidend, maar de theorie wordt niet vergeten. Met behulp van praktijkvoorbeelden wordt aangetoond dat u ook in economisch moeilijke tijden succesvol kunt zijn.