



Walter Spruyt, Liesbeth Huysmans, Jorg Spruyt

Operationele verkoop Downloaden PDF

In de eerste plaats schetsen de auteurs een wetenschappelijke achtergrond bij het verkoopvak. Ze leggen uit wat de verschillen zijn tussen prospect en suspect, hoe je een behoefteanalyse opstelt en wat de structuur van een verkoopgesprek is. Dit inzichtelijke stuk is alleen maar nuttig als het gekoppeld wordt aan een praktisch luik.



Online lezen, Downloaden PDF (ePub, fb2, mobi) boek Operationele verkoop Walter Spruyt, Liesbeth Huysmans, Jorg Spruyt.