



## Effectief verkopen

U kent ze wel, die ‘pratende pakken’. Helaas valt de kwaliteit van deze snelle verkopers vaak tegen. Ze doen of leveren niet wat ze beloven, waardoor de klant ze niet meer serieus neemt. Zonde! Lees hoe u het professioneel aanpakt.

Het succes van een verkoper valt of staat met de juiste communicatie. Een klant de order door de strot duwen werkt echt niet; zeker niet op de lange termijn. Maar hoe kom je dan wel tot een effectieve aanpak? Hoe wordt een verkoper wel succesvol?

Belangrijk is om een focus aan te brengen in het hele traject van verkopen, stelt Fiona van Maanen. Ze belooft dat u na het lezen van dit hands-on boek in staat bent om: het verkoopproces te overzien; u oprecht te verdiepen in uw klant; het gesprek met uw klant te beheersen en zo effectief toe te werken naar wat u voor uw klant kunt betekenen; effectief uw verkoopinspanningen in te plannen en op lange termijn meer te verkopen. Naast duidelijkheid in het hele verkoopproces krijgt u ook de nodige tips en tricks aangereikt. Niet om u unieke verkoopargumenten aan te reiken, maar om u te laten denken in unieke oplossingen.

**Basisvaardigheden verkopen door Fiona van Maanen, 152 pag., € 24,95, KweekWare, ISBN 978-90-8850-147-0.**