

'Dit boek is een waardevolle inspirator en leidraad om meer klanten te verdienen.'

– Carl Van de Velde, business expert

Topverkoper in 20 weken legt uit hoe je met de SELL®-methode stap voor stap dichterbij je doel komt: topverkoper worden. Een echte verkoper wil altijd de beste zijn. Om dat te worden en te blijven, moet je dagelijks bereid zijn uit je comfortzone te stappen.

'Iedereen is een geboren topverkoper,' schrijft Ine Van Hofstraeten. Ze neemt je in dit boek mee aan de hand van een bewustwordingsproces om te laten zien dat het niet zo moeilijk hoeft te zijn om te verkopen. Verkopen is adviseren en leren van je doelgroep. Als je goed zorgt voor jezelf, leert van je klanten en van je relaties dan groei je automatisch in het vak en groeit het verkopen met je mee. Het woord verkopen krijgt dan een positieve betekenis.

Topverkoper in 20 weken is een must voor iedereen die zijn relaties met klanten goed wil onderhouden. Wil je weten hoe je klanten vindt, ze behoudt en ook nog eens jaarlijks je omzet verhoogt? Al deze antwoorden en veel meer vind je in dit informatieve boek.



Ine Van Hofstraeten (1982) is industrieel ingenieur in de chemie, maar koos ervoor om verkoper te worden. Met *Topverkoper in 20 weken* en het e-book *Topverkoper in no-time met de SELL®-methode* wil ze startende verkopers en ondernemers naar topverkoop leiden. Daarnaast is ze dol op verhalen van andere mensen. Op basis van 3 woorden schrijft ze op 5 minuten een kortverhaal. Meer info vind je op www.passievoorschrijven.be.

www.houtekiet.com

ISBN 978-90-8924-258-7



9 789089 242587

TOPVERKOPER IN 20 WEKEN

Ine Van Hofstraeten



TOP VERKOPER IN 20 WEKEN



Ine Van Hofstraeten

Houtekiet