

## PERSBERICHT

8 november 2013

### Iedereen kan verkopen!

*Topverkoper in 20 weken ontdoet het vak Verkoop van alle mysterie en maakt het verkopen als dagelijkse vaardigheid toegankelijk voor iedereen.*

**Goed nieuws voor startende verkopers en beginnende ondernemers die het moeilijk vinden om zichzelf of hun product te verkopen. Veel van hen zien het 'verkopen' als het lastigste onderdeel van het succesvol maken van hun bedrijf. Ine Van Hofstraeten neemt hen in dit boek mee aan de hand van een bewustwordingsproces om te laten zien dat het niet moeilijk hoeft te zijn om te verkopen. Ze presenteert een nieuwe methode die komaf maakt met alles wat je tot nu toe dacht te weten over verkoop. Verkopen, zonder als verkoper gezien te worden. Het boek verschijnt op 15 november 2013 bij Uitgeverij Houtekiet.**



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 reikt de lezer de SELL<sup>®</sup>-methode aan om een excellente verkoper te worden door te houden van wat hij doet. Een echte verkoper wil altijd de beste zijn. Om dat te worden en te blijven, moet hij dagelijks bereid zijn uit zijn comfortzone te stappen.

Het boek laat duidelijk zien hoe iedereen zijn relaties met klanten goed kan onderhouden. Er wordt dieper ingegaan hoe je klanten kan vinden, ze behoudt en ook nog eens jaarlijks omzet kan verhogen. Al deze antwoorden en veel meer vind je in dit informatieve boek.

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

*– Carl Van de Velde, business expert –*

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



**Boekgegevens:**

*Topverkoper in 20 weken*

Ine Van Hofstraeten

Paperback, 240 pagina's, ISBN 9789089242587, € 19,95

*Topverkoper in 20 weken* verschijnt 15 november 2013 bij Houtekiet/ Linkeroever Uitgevers

Zie voor meer informatie <http://www.linkeroeveruitgevers.be/>

Voor meer informatie over de schrijver, de methode of het boek, zie [www.topverkopertips.be](http://www.topverkopertips.be) of volg

Ine Van Hofstraeten op Twitter via @topverkopertips of via facebook

<https://www.facebook.com/Topverkopertips>

---

**Noot voor de redactie** (niet voor publicatie):

Voor meer informatie, het aanvragen van een recensie-exemplaar, joint promotions of een interview met de auteur: Ine Van Hofstraeten, [info@topverkopertips.be](mailto:info@topverkopertips.be), +32 473 69 42 94. Beeldmateriaal kunt u downloaden op <http://www.topverkopertips.be/voor-de-pers/> – Indien u in uw medium aandacht besteedt aan bovengenoemde titel, ontvangen wij graag een bewijsnummer (*tav. Ine Van Hofstraeten - Vogelkerslaan 36 - 2960 Brecht - België*).

*Wilt u geen persberichten meer ontvangen, dan kunt u zich afmelden via [info@topverkopertips.be](mailto:info@topverkopertips.be).*