



PERSBERICHT

Deventer, 6 februari 2006

'Leren over het verkoopvak terwijl de verkoper met de auto op weg is naar de klant'

Verkopers lezen steeds minder

Verkopers lezen steeds minder boeken over hun vak, maar zitten wel in de auto op weg naar de klant...

Deze constatering heeft het Deventer bedrijf Vendicum aangezet tot actie.

Vendicum heeft in samenwerking met het tijdschrift SalesExpert een audio-cd uitgebracht met ruim 55 minuten nuttige informatie in de vorm van een interview met sales coach Jan-Willem Seip.

De titel van deze eerste cd van een serie is: **"Harde euro's, zachte verkoop"**.

Enkele onderwerpen die tijdens het interview aan bod komen zijn:

- Cold canvas (efficiënt of...?)
- De eerste indruk (hoe te beïnvloeden?)
- Vertrouwen (vertrouwen moet je bouwen)
- Zachte factoren, harde voorbeelden
- De kracht van zacht (tekenopdracht voor de luisteraar)
- Terugblik, conclusie en zeer veel tips

'Al steekt u er al luisterend - thuis of in de auto - maar één ding van op, de kans is zeer reëel dat er een extra opdracht voor u uit volgt. Zet dan de 25 euro voor de cd hier eens tegen af ...', aldus Jan-Willem Seip tijdens het interview met Laurens Nutbey (www.nootberg.nl).

De audio-cd wordt gesignd door Jan-Willem Seip indien er rechtstreeks via onderstaande website wordt besteld.

Interesse?

Kijk op http://www.vendicum.nl/audio_cd.htm voor meer informatie en beluister daar in 3 minuten enkele fragmenten uit het interview van ruim 55 minuten.

Noot voor de redactie, niet voor publicatie:

Voor meer informatie: Vendicum, tel. 0570-640174.