

## PERSONAL SALES MANAGEMENT

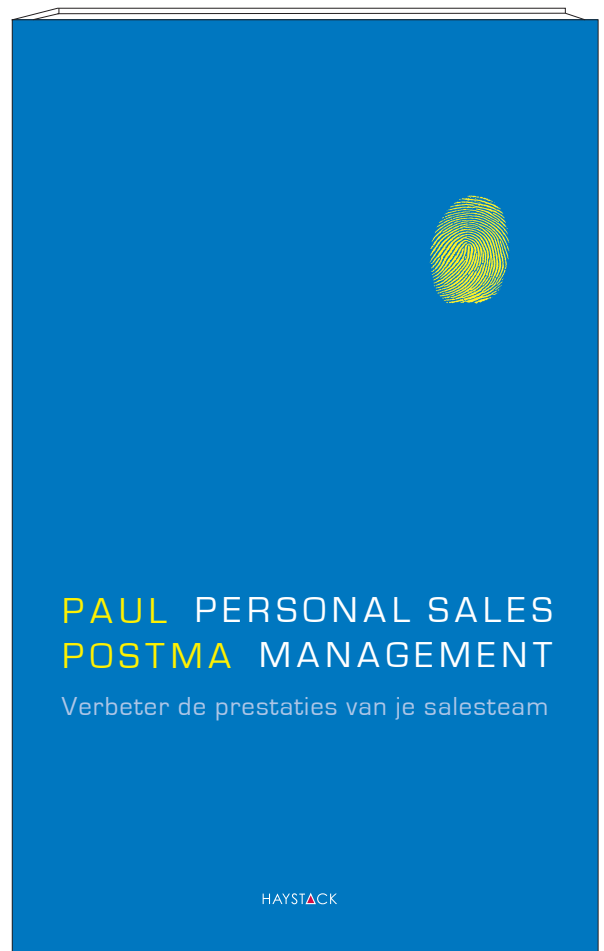
Verbeter de prestaties van je salesteam

Persoonlijke verkoop is en blijft het sterkste verkoopkanaal. En het duurste. Juist nu het web zo veel verkoopfuncties overneemt, is het belangrijker dan ooit om sales-, rayon- en accountmedewerkers en hun managers effectief aan te sturen.

Houd de prestaties van je salesteam kritisch tegen het licht en ontdek met de *unieke Personal Sales Management*-methode van marketing- en salesautoriteit Paul Postma hoe je de verkoopprestaties van je medewerkers en jezelf structureel verhoogt.



**Paul Postma**, directeur van Paul Postma Marketing Consultancy, is een succesvol auteur en een veelgevraagde internationale spreker. Dit is een herziene en geactualiseerde versie van Postma's veelgeprezen boek *Verkoopefficiency – prestatieverbetering in de persoonlijke verkoop* waarin hij voor het eerst de 'methode-Postma' beschreef.



### De methode in dit boek geeft antwoorden op vragen zoals:

- Wanneer heeft persoonlijke verkoop de voorkeur boven andere verkoopkanalen?
- Hoeveel mensen heb ik nodig om de markt effectief te bewerken?
- Waarin zit het onderscheid tussen wel en niet succesvolle salesmensen?
- Welke acties moet ik ondernemen zodat salesmensen meer verkopen?

*Personal sales management* is vanaf 30 maart 2009 voor 39,95 te koop bij elke (internet)boekhandel of rechtstreeks te bestellen bij de uitgever. Informeer ook naar kortingsmogelijkheden bij afname van meerdere exemplaren.

Uitgeverij Haystack, Postbus 308, 5300 AH Zaltbommel, 0418-680180, [www.haystack.nl](http://www.haystack.nl), [needle@haystack.nl](mailto:needle@haystack.nl)