



Vanuit de overtuiging dat je als mens pas succesvol bent als jij jezelf goed kan verkopen hebben Dick en Wim dit boek geschreven. Dick heeft zijn praktijk- en levenservaring opgeschreven in korte verhalen en anekdotes en daarbij ook zijn leermomenten aangegeven.

Wim heeft alle verhalen en anekdotes geanalyseerd en voorzien van zijn objectieve commentaar, gebaseerd op zijn theoretische kennis en achtergrond.

Je kunt “Verkopen doe je altijd” lezen in volgorde van het boek, maar je kunt ook de verhalen en anekdotes in willekeurige volgorde lezen. Bovendien kan je alleen de verhalen of alleen de analyses lezen. In combinatie is ook erg leuk.

Het boek is bedoeld voor iedereen die het verkoopvak wil leren en ervan overtuigd is dat “mensen van mensen” kopen. Daarnaast is het geschikt voor iedereen die in deze verhalen en anekdotes veel herkenning en aanknopingspunten vinden voor hun eigen leven.



**BOEKEN
MAKER.NL**