

Gek op Gaten

23-10-2015 21:22

Jos Burgers

GEK OP GATEN

Ontdek wat klanten écht willen!



VAN DUREN MANAGEMENT

Marketingdeskundige Jos Burgers pakt dit onderwerp op en beschrijft het verschil tussen het aanbieden van producten, de boren, en het bevredigen van behoeften en wensen van klanten, de gaten. Aan de hand van aansprekend praktijkvoorbeelden laat hij zien hoe belangrijk het is om je in je klanten te verplaatsen. En dat dit vraagt om medewerkers die proactief, flexibel en betrouwbaar zijn. Medewerkers die oprecht geïnteresseerd zijn in hun klanten, hen met plezier helpen en met hen meedenken. Want klantgerichte medewerkers zijn als geen ander in staat een brug te slaan tussen boren en gaten.

€ 18,82 (ex 6% btw en verzendkosten).

admin