

Roman helpt kleine ondernemer af van verkoopangst

Utrecht, 28 september 2015 - Auteur Jochum Jarigsmas lanceert deze week zijn roman 'De Nieuwe Weg'. In een spannend verhaal laat de sales-expert zien hoe ondernemers hun verkoop kunnen / moeten organiseren. 'Veel zelfstandigen hebben geen menswaardig inkomen, terwijl ze zelf zoveel invloed kunnen hebben op het verkoopsucces. Met dit boek hoop ik deze ondernemers in zeven stappen op weg te helpen,' aldus Jarigsmas.

Het verhaal gaat over Rutger Kooisma, een ondernemer in vakantiebungalows, die de aantrekkelijke activiste Rineke ontmoet. In de roman schoppen invloeden als liefde, macht en geld de plannen van Rutger volledig in de war. Hij stelt zichzelf de onvermijdelijke vraag: 'waarom ben ik eigenlijk ondernemer?'

'Veel zzp'ers zullen zich herkennen in dit vraagstuk. In maximaal drie uur leestijd laat ik ze op speelse wijze kennis maken met de tools die je nodig hebt om je bedrijf tot een commercieel succes te maken,' zo vertelt de auteur. Met dit boek presenteert hij zeven stappen om een deal te sluiten: een goede propositie formuleren, een markt vinden, contact leggen met potentiële klanten, hun behoeften onderzoeken, een goed aanbod, weerstanden en bezwaren pareren en de deal sluiten. De businessroman is speciaal geschreven voor zelfstandigen die beter willen verkopen, maar een afkeer hebben van 'leuren'.

Jochum Jarigsmas is social entrepreneur, spreker en trainer op het gebied van acquisitie, sales, netwerken en ondernemerschap. Hij doceert ondernemersvaardigheden aan verschillende hogescholen en universiteiten.

De nieuwe weg, in 7 stappen naar meer omzet

Jochum Jarigsmas

Isbn 9789491757211

www.bbpublishers.nl/weg

Noot voor de redactie

Voor meer informatie, een recensie-exemplaar en een interview met de auteur kunt u contact opnemen met uitgeverij BigBusinessPublishers, Donald Suidman, uitgever@bbpublishers.nl, 06 275 03 441.