

Ritson, 10 November 96

Beste Reinoud, ik breng wel eens naar

voren, als een conversation piece. De vraag
wat het belangrijkste is in de wereld?
Mijn antwoord is dan: VERKOPEN.

"Verkopen" is een complexe materie als je
het gaat bedenken. Sommigen doen
het intuïtief. In ieder geval heb je
kennis, veel kennis nodig. Ook om jezelf
te verkopen. Kennis, alle soorten kennis
(leer kennis, ervaring, sociale intelligentie etc)
maken je aantrekkelijk voor het bedrijfsleven.

Dan blijft de vraag bij wat voor soort
bedrijf je je later thuis wilt voelen.

De sector, de grootte, overheid, kleine
zelfstandige, dienstbetrekking etc meer dan
vroeger moet je daar van te voren over
nadenken. Maar kennis heeft een voordeel
door het verworven meerdere inzicht.

Ik lees een te dik boek over de familie Platter
uit de 16^e eeuw. Door kennis herken ze zich op
van kenter boeren tot notabelen. We praten er

heel veel over als je bent in Ritson want en ook over het
verkoopstrategie van Jules Collège is heel de
Dagje.