



EFFICIENT VERKOPEN VOOR BEGINNERS

'Een goede sales heeft één mond en twee oren.'

Opzet

Naast het rationele proces van verkoopstechnieken, dienen we aandacht te hebben voor de sfeer en de relatie die we met onze klant opbouwen. Welke eerste indruk laat u na, wat prikkelt uw klanten en hoe zet u uw klanten aan het denken?

Doelgroep

Deze opleiding is gericht op startende commerciële medewerkers die hun commerciële kwaliteiten en vaardigheden willen ontwikkelen.

Methodiek

Er worden technieken aangeleerd om het verkoopproces grondig te beheersen opdat hieruit succesvolle resultaten kunnen worden geboekt.

U 'vertaalt' de kenmerken van uw producten/diensten in voordelen voor uw klanten. U voert een gestructureerde dialoog met uw klant en detecteert de behoeften. U maakt de analyse en vat de kern van iedere opportuniteit.

U leert een gestructureerd en resultaatgericht verkoopsgesprek voeren door theorie te combineren met de aangeleerde technieken.

Programma

2 dagen van 9h-17h

Dag 1: Behoeften ontdekken

- Telefonische afspraken maken
- Inleiding in HBDI: wie is je klant?
- Behoeftenanalyse

Dag 2: Seal the deal

- ABC van de argumentatie
- Omgaan met weerstanden
- Afronden van het gesprek
- Onderhouden van klantenrelaties

Praktische gegevens

Locatie:
Info:
Individuele prijs:
Groeps prijs voor bedrijven:
Contact:

