



EFFICIENT VERKOPEN VOOR GEVORDERDEN

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

Opzet

Naast het rationele proces van verkoopstechnieken, dienen we tevens 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 training is gericht op commerciële medewerkers met een aantal jaren ervaring in commercieel werk, die hun commerciële kwaliteiten en vaardigheden tot een hoger niveau willen brengen.

Methodiek

Er worden technieken aangeleerd om dieper in te gaan op het verkoopproces zodat u het verkoopproces vanuit verschillende klantentypes kan ontdekken.

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

U leert een gestructureerd en resultaatgericht verkoopgesprek voeren door uw kennis en ervaring te combineren met nieuwe technieken.

Programma

3 dagen van 9h-17h

Dag 1: Behoeften ontdekken

- Proactief prospecteren
- HBDI: verkoper versus klant

Dag 2: Make the difference

- Behoeftenanalyse
- Het onderscheidende verkoopgesprek

Dag 3: Seal the deal

- Onderhandelen
- Argumenteren en bezwaren weerleggen
- Afronden van het gesprek
- Proactief onderhouden van klantenrelaties

Praktische gegevens

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

