

# Restiaens & partners

- TRAINING - COACHING - CONSULTING -

VAN STARTER TOT VERKOPER NAAR TOPVERKOPER

## Basis verkopen

*“Er gebeurt niets totdat iemand iets verkoopt.”*

Verkopen is iets aan een ander overdoen tegen een bepaalde tegenprestatie, bv. prijs. Het lijkt eenvoudig en iedereen verkoopt op zijn manier wel een iets. Maar weinigen beheersen de ware techniek van verkopen en zijn er erg succesvol in.

Het verkoopproces is een complex geheel van uiteenlopende factoren. Tijdens deze training leert u het verkoopproces planmatig te beheersen, vanaf de voorbereidende fase tot en met de aftersales. U leert de klant te begrijpen en in te spelen op zijn wensen en behoeften, waardoor u tot de beste oplossing komt voor die specifieke klant. U leert te denken, handelen, anticiperen, reageren vanuit alle denkbare verkoopsituaties. Met de opgedane kennis en vaardigheden ziet u kans om de ideale verkoop tot stand te brengen, nl. de win-win situatie.

### Onderwerpen:

- Hoe te acquireren?
- Hoe maak ik een telefonische afspraak?
- Hoe bereid ik me voor op een verkoopgesprek?
- Hoe bouw ik een verkoopgesprek op?
- Wat doet u als u bij een klant binnenkomt?
- Hoe peilt u de behoeften van een klant?
- Hoe presenteert u een voorstel?
- Hoe gaat u om met bezwaren?
- Hoe herkent u koopsignalen?
- Hoe vraagt u om referenties?
- Welke afsluittechnieken past u wanneer toe?
- Hoe sluit u keer op keer af zonder te irriteren?
- Hoe pleegt u nazorg?

### Training voor:

Niet eerder getrainde verkopers

### Hoe het werkt:

Gedurende de training wisselen theorie, interactie en praktijkoefeningen elkaar continu af.

Duur van de training is drie plus twee dagen training (5dagen) U investeert voor deze vijfdaagse training een bedrag van € 1690,-p/p exclusief BTW en eventuele overnachting, inclusief deelnemersmaterialen en trainingtools. Achteraf ontvangt u video opnamen van de praktijkoefeningen.

De cursus wordt vooraf met u doorgesproken en op maat gemaakt.

Op onze website krijgt u toegang tot de gebruikte documentatie en u blijft op de hoogte van alle ontwikkelingen op het vakgebied.

### Resultaat:

- Na deze training bent u in staat om:
- Een verkoopgesprek in fasen op te bouwen.
  - Met weerstanden en bezwaren om te gaan.
  - Om de order te vragen.
  - De klant te helpen te kopen.