

Restiaens & partners

- TRAINING - COACHING - CONSULTING -

VAN STARTER TOT VERKOPER NAAR TOPVERKOPER

Professioneel verkopen

“Verkopen is mensenwerk.”

Als ervaren verkoper weet u dat verkopen mensenwerk is. Elementen als aandacht voor klanten, accuratesse, afspraken nakomen, inzet, initiatief en creativiteit spelen hierbij een belangrijke rol.

In deze training maakt u de overstap van verkopen naar zakendoen en leert het denken & doen als een ondernemer. U wordt getraind om uw commerciële vaardigheden in de omgang met prospects, klanten en relaties te verfijnen. Om de BTW van uw aanbod te verkopen (Betere Toegevoegde Waarde). Of dit nu op de zaak of onderweg is. Het maakt niet uit. Het gaat hierbij altijd om het beoogde commerciële resultaat!

Aan bod komen:

- o Wat is de totale klantbenadering?
- o Hoe verkoopt u op ondernemersniveau?
- o Welke toegevoegde waarde spreekt welke klant aan?
- o Hoe overwint u weerstanden aan de telefoon bij het maken van afspraken?
- o Hoe kunt u actief luisteren?
- o Wat maakt iemand tot een topverkoper?
- o Wat zegt u wel en niet over de concurrentie?
- o Hoe maakt u een klantanalyse en wat doet u ermee?
- o Hoe inventariseert u de (on)mogelijkheden van prospects en klanten?
- o Hoe reageert u op klachten in de verkoopfase en tijdens de nazorg?
- o Wie in het besluitvormend team zijn belangrijk?
- o Hoe verkoopt u aan inkoopteams?
- o Hoe verkopen tegen een betere prijs; hogere marge?
- o Wat is de opbouw en structuur van een aanvullend voorstel?

Training voor:

Ervaren verkopers met ten minste twee jaar verkoopervaring.

Hoe het werkt:

De training is een wisselwerking van uitleg, interactie en praktijkoefening en duurt, afhankelijk van uw wensen **3 werkdagen**.

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

Op onze website blijft u op de hoogte van alle ontwikkelingen op het vakgebied.

Resultaat:

Na deze training bent u in staat om:

- o Van klanten relaties te maken
- o Bestaande klanten te stimuleren om meer te kopen
- o Nieuwe klanten te winnen vanuit een gestructureerde verkoopbenadering

U investeert voor deze training een bedrag van € 1365,- p/p exclusief BTW, inclusief deelnemersmaterialen en trainingtools.