

## Verkoopondersteuning & Aftersales

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

De rol van binnendienstmedewerkers in het verkoopproces wordt allang niet meer onderschat of ondergewaardeerd, integendeel. In salesteams hebben zij vaak een cruciale rol die het voor buitendienstleden mogelijk maakt te excelleren.

De binnendienstster is een professionele medewerker in het hart van de commerciële organisatie. Zij staan vaak en in direct contact met de klant. Zij werken ondersteunend en door hun brede kennis van meerdere aspecten van het pro- en after salesproces zijn zij een onmisbare schakel in het verkoopproces. Door dit professionalisme hebben zij hun eigen plaats en rol in het totale salesproces veroverd.

### Men leert:

- Een rol te herkennen
- Actieve verkoop te ondersteunen.
- Eenduidig te werken.
- De klant te bevragen.
- Methoden voor proactieve nazorg.
- Klachtenmanagement te voeren
- Een klantentevredenheidonderzoek te plegen
- Concurrenten te analyseren
- Het verkoopinformatiesysteem optimaal te benutten
- Samen te werken met de buitendienst.
- Ideeën te presenteren?

### Training voor:

Ervaren binnendienstmedewerkers, aftersales medewerkers of verkoopassistenten.

### Hoe het werkt:

De training is een wisselwerking van uitleg, interactie en praktijkoefening en duurt, afhankelijk van uw wensen **2 werkdagen**.

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

### Resultaat:

Na deze training bent u in staat om:

- Productiegericht samen te werken met verkopers of een verkoopteam.
- Pro-actief een salesteam te ondersteunen.
- Pro-actief relatiebeheer te plegen
- Zelfstandig initiatieven te ontplooiën die leiden tot een beter klantenbeheer
- Zelfstandig klanten volwaardig telefonisch en schriftelijk te beheren.

U investeert voor deze tweedaagse training een bedrag van € 680,- p/p exclusief BTW, inclusief deelnemersmaterialen en trainingtools.