

## training Effectieve telefonische acquisitie

Spreuk: *Ik heb in mijn leven meer geleerd door te luisteren dan door te spreken.*

### INFO

Wilt u zich verder ontwikkelen op het gebied van telefonische verkoop en acquisitie? Of wilt u klanten beter te woord staan die u benaderen? Dan is deze training interessant voor u. Om een succesvolle relatie op te bouwen, moet u initiatief nemen, afspraken maken, uw voordelen onder de aandacht brengen en (potentiële) klanten overtuigen. U verhoogt uw vaardigheden in deze waardevolle en praktische training. U leert hoe u op een effectieve wijze klanten kunt benaderen en uw verkoopresultaten kunt verbeteren.

### Programma opzet

- Telefoneren vanuit persoonlijke kracht
- Openingen van een gesprek
- Vraagtechnieken en luistervaardigheden
- Het gebruik van telefoonscripts
- Uw overtuigingen en belemmeringen
- Behoeften onderzoeken
- Overtuigend presenteren
- Effectief communiceren
- Omgaan met weerstand

### Resultaat

Na afloop van de cursus heeft u uw kwaliteiten op het gebied van telefonische verkoop verbeterd. U bent in staat om, in een eigen stijl, op efficiënte en effectieve wijze telefonisch contact te leggen en om klantgerichte en overtuigende telefoongesprekken te voeren.

BV&T opleiding & advies biedt de beste resultaatgerichte training en coaching services in de markt, met als doel positieve verandering die zowel gemeten als waargenomen kan worden. We ondersteunen onze klanten met de juiste afstemming van deze cursus. Dit zorgt voor op maat trainingsinitiatieven ten behoeve van organisaties en individuen. Door tijdens de training de deelnemers voortdurend te spiegelen, te observeren en gevraagd / ongevraagd van feedback te voorzien. Hierbij krijgen de deelnemers meer inzicht in hun eigen gedrag.

Daarnaast doen we aan follow up door middel van gedetailleerde rapportages (feedback) van het geleerde, de prestaties en de resulterende veranderingen. Terwijl persoonlijke gegevens vertrouwelijk blijven, analyseren we data, wat waardevolle nieuwe informatie oplevert over de krachten, zwakheden en trends van de deelnemers en/of organisatie. Dit verschaft directe kwantitatieve en kwalitatieve informatie die bedrijven hard nodig hebben om het geleerde te peilen en om dit te linken aan specifieke bedrijfsstrategieën.

**Vraag vrijblijvend een uitgebreide offerte aan.**

### Maximaal resultaat

In de training Effectieve telefonische acquisitie vormt ~maatwerk~ steeds het uitgangspunt. Praktijkgerichte oefeningen, opdrachten en rollenspelen vormen de basis van al onze trainingen. Door de unieke juiste match, sluiten de onderwerpen in de training direct aan bij uw dagelijkse praktijk. Hierdoor behaalt u meer resultaat na de training. U zult de omgang met de docent/trainer als zeer prettig ervaren.

Voorafgaand aan deze training Effectieve telefonische acquisitie bepalen wij het startniveau door middel van een doelstellings- of intakegesprek. Ook bespreken wij het beoogde eindniveau met u. Tevens bestaat de mogelijkheid om het niveau van een gehele afdeling of organisatie te laten bepalen of functieprofielen te voorzien van kenniseisen. Hiervoor heeft BV&T een unieke gouden formule ontwikkeld.

### Investing en tijdsduur

	Vanaf:	€ 1723,-	trajectkosten per groep
	Deelnemerskosten:	p.p.	zichtbaar op offerte!
	In-company vanaf:	69,-	per deelnemer(s)
	Uw doelstelling:	wordt vooraf	besproken
Aantal dagen / dagdelen:		2	(6 uren per dag)

Workshop vanaf 1 dagdeel € 539,- of 1 dag € 895,-  
Meerprijs per deelnemer vanaf € 59,-

### Flexibele agenda

Flexibiliteit is onontbeerlijk in onze serviceverlening aan u. Onze trainer zal met u samenwerken om de Effectieve telefonische acquisitie in te zetten hoe, wanneer en waar u het nodig hebt. De agenda wordt bijvoorbeeld met onze trainer persoonlijk afgestemd.

BV&T kan u breed ondersteunen in bijvoorbeeld: training en advies, gecombineerde leerontwerpen, training voor trainers, workshops, coaching (persoonlijk en team) en aangepaste programma's.



BV&T opleiding & advies  
Locatie: heel Nederland  
Tel: **088-7744333**  
Fax: 084-8377941  
www.bvtopleiding.nl  
post @ bvtgroep.com

