

workshop Succesvol verkopen

Spreuk: *Wie een fout begaat en deze niet herstelt, begaat er nog een.*

INFO

Een verkoper binnen- of buitendienst dient over veel praktische kennis en uitstekende commerciële, communicatieve vaardigheden te beschikken. Tijdens deze zeer praktijkgerichte verkooptraining verwerft u de juiste kennis en de vereiste vaardigheden om op een inspirerende wijze uw product op de markt te zetten. Kennis en vaardigheden worden in deze training op zeer uitdagende en inspirerende manier gecombineerd. Het gaat erom uw product op de juiste manier aan de man te brengen.

Programma opzet

- Verkooptechnieken,
- Commerciële vaardigheden,
- Productpresentatie,
- Effectieve mailings en beheer,
- Telefonische communicatie en acquisitie,
- Kwaliteitszorg,
- Persoonlijk actieplan, do's & don'ts.

Resultaat

Na afloop van deze training bent u een professionele verkoper. De tools, die u tijdens de training krijgt aangereikt, kunt u direct toepassen. De vertaalslag van theorie naar de werksituatie staat bij deze training hoog in het vaandel. Tijdens de training bent u veel met praktijkopdrachten en rollenspelen bezig, waardoor u slagvaardiger wordt.

U boekt direct winst na het volgen van deze training!!

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 workshop Succesvol verkopen 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 workshop Succesvol verkopen 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:	€ 1717,-	trajectkosten per groep
	Deelnemerskosten:	p.p.	zichtbaar op offerte!
	In-company vanaf:	139,-	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 Succesvol verkopen 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

