

BV&T opleiding & advies

Training Verkoop Technieken



Training Informatie

In de training verdiept / verbetert u uw commerciële en communicatieve vaardigheden. U leert hoe u een salesgesprek systematisch resultaatgericht aanpakt en hoe u volgens een professionele structuur kunt werken. U leert welke vaardigheden het verschil maken tussen een mislukt en een geslaagd verkoopgesprek.

Programma

- » 't verkoopmodel en gesprekstechnieken,
- » Effectief klantencontact,
- » Verkoopkansen,
- » Weerstand,
- » Demonstreren en presenteren,
- » Omgaan met bezwaren en klachten,
- » Een gesprek afsluiten.

Resultaat

U heeft inzicht in het verkoopproces en in de psychologie van het verkopen. U stemt uw gedrag af op de belangen en de behoeften van de klant. U gaat met vertrouwen en plezier met klanten om en behaalt meer resultaten uit uw verkoopgesprekken. Verder bent u in staat uzelf, uw diensten en uw organisatie goed onder de aandacht te brengen. En dat doet u met plezier.

Maximaal resultaat

In de training Verkoop Technieken vormt ~maatwerk~ steeds het uitgangspunt. Praktijkgerichte oefeningen, opdrachten en rollenspelen vormen de basis van al onze trajecten. Door de unieke juiste match, sluit 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 trainer als zeer prettig ervaren.

Voorafgaand aan deze training Verkoop Technieken bepalen wij met u het startniveau door middel van een doelstellingen of intake gesprek. 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.

Investering

Maatwerk:	altijd
In-Company 1 groep:	1650,-
Deelnemersprijs pp:	104,-
Dag(delen) / uren per sessie:	3 / 4
Totaal:	1754,-

Calculeer uw eigen (groeps)-training
zie www.bvtopleiding.nl

Flexibele agenda/afstemming

Flexibiliteit is onontbeerlijk in onze dienstverlening aan u. Onze trainer zal met u samenwerken om de Verkoop Technieken 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, gecombineerde leerontwerpen, training voor trainers, onderzoeken (medewerker- tevredenheid) workshops, coaching (persoonlijk of per team) en w.v.t.t.k.



Wenst u deze aanbieding of andere training? Mail voor meer informatie fgboerman@bvtgroep.com.

Reknr.Rab:NL89RABO0382837568 kvk:04072308 BTW:NL1280.56.782 B01