



Klanten helpen kopen

Training

Korte inhoud

De verkoopondersteunende rol is van levensbelang voor de continuïteit en ontwikkeling van een organisatie. Belast met dagelijks klantcontact, uitwerken van opdrachten en offertes en oplossen van problemen en vragen. Daarnaast het herkennen en alert reageren op nieuwe ontwikkelingen. Hiervoor zijn veel commerciële en communicatieve vaardigheden nodig, die in de training *Klanten helpen kopen* worden geleerd en getraind.

Aandachtsgebieden

Deel 1

- De basis van verkopen
- De organisatie van verkooptaken
- Vraagtechnieken
- Luistervaardigheden
- Telefoongedrag
- Het verkoopgesprek
- Afsluiten van opdrachten
- Omgaan met bezwaren

Deel 2

- Sterk in communicatie
- Opdrachten naar win win win
- Koude en lauwe acquisitie
- Van klacht naar kans
- Koppelverkoop
- Creatief offertes uitwerken
- Loyale relaties
- Commercieel teamwork

Voor wie?

Voor iedereen die een verkoopondersteunende rol vervult, zoals commerciële binnendienst, assistent-productmanager, enzovoort.

Duur

2 dagen.

Meer informatie

Bel ons voor meer informatie of kijk op onze website www.presentpresents.com