



Masterclass professionele verkoop

Training

Korte inhoud

Talentede commerciële verantwoordelijken willen blijven groeien in hun vak. Denken en handelen op verschillende niveaus, omgaan met multidisciplinaire DMU's en beïnvloeders voor zich winnen. Een krachtige vertaalslag maken van de behoefte van een organisatie naar unieke klantgerichte verkoopargumenten. De training *Masterclass Professionele verkoop* maakt van professionele verkopers echte toppers en combineert kennis en kunde tot een ware kunst.

Aandachtsgebieden

- De professionele verkoop
- Omgaan met DMU's
- Beïnvloeders herkennen, erkennen en waarderen
- Wisselen van interactieniveaus
- Adviseren en positioneren
- Besluitvormingsprocessen beïnvloeden
- Daadkrachtig netwerken
- Commercieel presenteren
- Emotioneel intelligent
- Personal branding
- Positioneel en principieel onderhandelen
- Account management

Voor wie?

Voor iedereen die minimaal 5 jaar actief is in de professionele verkoop en een krachtige impuls wil krijgen in het commerciële vak.

Duur

4 dagen, bestaande uit 2x4 aaneengesloten dagdelen.

Meer informatie

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