



## Ondernemend verkopen

### Training

#### Korte inhoud

Elk jaar worden klanten verloren. Concurrenten pakken klanten af, afnemers stoppen met hun werkzaamheden, overnames, enzovoort. Om de omzet op peil te houden of te groeien zijn dus veel nieuwe klanten nodig. De training *Ondernemend verkopen* richt zich op alle vaardigheden, kennis en kunde die nodig zijn om de klantenkring structureel uit te breiden en vast te houden.

#### Aandachtsgebieden

- Mythes en misverstanden
- Acquisitievaardigheden
- Acquisitie-SPOT
- 3x7 Verkoopproces
- Presentatie en performance
- Communicatievaardigheden
- Marktverkenning
- Het verkoopgesprek
- Beslissingstaart
- De offerte
- Netwerken en loyaliteit
- Professionaliteit opbouwen
- Klachten en kansen

#### Voor wie?

Voor iedereen die (mede)verantwoordelijk is voor New Business, klant- en marktontwikkeling.

#### Duur

4 dagen.

#### Meer informatie

Bel ons voor meer informatie of kijk op onze website [www.presentpresents.com](http://www.presentpresents.com)