



Professionele Business to Business verkoop

Training

Korte inhoud

Producten en diensten onderscheiden zich vrijwel niet meer van elkaar. Uw commerciële mensen maken het verschil. Zij moeten niet alleen waarde communiceren maar vooral toevoegen. Iedere benadering, aanpak en uitvoering van een commercieel traject is voor elke klant uniek. Hiervoor is een breed pakket aan vaardigheden nodig. In de training *Professionele Business to Business verkoop* komen de belangrijkste vaardigheden aan bod, die voor uw commerciële mensen in uw specifieke branche op hun specifieke niveau nodig zijn.

Aandachtsgebieden

Deze training heeft een aantal basismodules met daarbij een veelheid aan keuzeopties. Hiermee wordt de training speciaal voor uw mensen op maat gemaakt.

Basismodules:

- Het verkoopvak
- SPOT-selling en het 3x7 verkoopproces
- Mythes en misverstanden
- Presentatie en performance
- Communicatievaardigheden
- 3X7 Voortraject
- Marktverkenning
- Acquisitie
- Het verkoopgesprek
- De offerte
- Beslissingstaart
- Verkoopteam
- Onderhandelen

Keuzeopties:

- Presenteren
- Klachten afhandelen
- Netwerken en loyaliteit
- DMU Verkoop
- Beïnvloeders herkennen en kunnen waarderen
- Beursverkoop
- Account management
- Creatieve verkoop
- Creatief schrijven

Voor wie?

Voor iedereen die een commerciële functie heeft of ambieert in een business to business markt en weinig tot enkele jaren ervaring heeft in een commerciële omgeving.

Duur

4 – 12 dagen.

Meer informatie

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