



Verkopen voor niet-verkopers

Training

Korte inhoud

Veel medewerkers in uw organisatie zonder commerciële functie hebben regelmatig contact met uw klanten en prospects in directe of indirecte zin. Ze leveren bijvoorbeeld technische ondersteuning, vervullen administratieve taken of verrichten installatie en service op locatie van de klant. Door het intensieve contact dat ze hebben met uw klanten en prospects, zijn ze een waardevolle bron van informatie en ideeën voor uw commerciële team. De training *Verkopen voor niet-verkopers* is speciaal voor deze groep ontwikkeld. Door het inzetten van specifieke vaardigheden en bewustwording van de unieke rol die ze in de onderneming vervullen, zullen ze ondernemingsbreed gaan mee verkopen.

Aandachtsgebieden

- De rol in de organisatie
- De basis van verkopen
- Commerciële verdieping
- Wat is commerciële ondersteuning
- Bewust waarnemen
- Intentionele communicatie
- Het commerciële gesprek
- Vertrouwen winnen en houden
- Teamwork met commercie
- Het informatieproces
- Emotioneel intelligent denken en handelen
- Commerciële daadkracht

Voor wie?

Voor iedereen die geen commerciële functie heeft maar direct contact onderhoudt met klanten en potentiële afnemers.

Duur

4 dagen.

Meer informatie

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