

training Verkoopvaardigheden

Spreuk: *In te hoge verwachting schuilt de grootste teleurstelling.*

INFO

In de training verdiept / verbetert u uw commerciële en communicatieve vaardigheden. U leert hoe u een salesgesprek systematisch resultaatgericht aanpakt en hoe u volgens een professionele structuur kunt werken. U leert welke vaardigheden het verschil maken tussen een mislukt en een geslaagd verkoopgesprek.

Programma opzet

- 't verkoopmodel en gesprekstechnieken,
- Effectief klantencontact,
- Verkoopkansen,
- Weerstand,
- Demonstreren en presenteren,
- Omgaan met bezwaren en klachten,
- Een gesprek afsluiten.

Resultaat

U heeft inzicht in het verkoopproces en in de psychologie van het verkopen. U stemt uw gedrag af op de belangen en de behoeften van de klant. U gaat met vertrouwen en plezier met klanten om en behaalt meer resultaten uit uw verkoopgesprekken.

Verder bent u in staat uzelf, uw diensten en uw organisatie goed onder de aandacht te brengen. En dat doet u met plezier.

BV&T opleiding & advies biedt de beste resultaatgerichte training en coaching services in de markt, met als doel positieve verandering die zowel gemeten als waargenomen kan worden. We ondersteunen onze klanten met de juiste afstemming van deze cursus. Dit zorgt voor op maat trainingsinitiatieven ten behoeve van organisaties en individuen. Door tijdens de training de deelnemers voortdurend te spiegelen, te observeren en gevraagd / ongevraagd van feedback te voorzien. Hierbij krijgen de deelnemers meer inzicht in hun eigen gedrag.

Daarnaast doen we aan follow up door middel van gedetailleerde rapportages (feedback) van het geleerde, de prestaties en de resulterende veranderingen. Terwijl persoonlijke gegevens vertrouwelijk blijven, analyseren we data, wat waardevolle nieuwe informatie oplevert over de krachten, zwakheden en trends van de deelnemers en/of organisatie. Dit verschaft directe kwantitatieve en kwalitatieve informatie die bedrijven hard nodig hebben om het geleerde te peilen en om dit te linken aan specifieke bedrijfsstrategieën.

Vraag vrijblijvend een uitgebreide offerte aan.

Maximaal resultaat

In de training Verkoopvaardigheden vormt ~maatwerk~ steeds het uitgangspunt. Praktijkgerichte oefeningen, opdrachten en rollenspelen vormen de basis van al onze trajecten. Door de unieke juiste match, sluiten de onderwerpen in de training direct aan bij uw dagelijkse praktijk. Hierdoor behaalt u meer resultaat na de training. U zult de omgang met de docent/trainer als zeer prettig ervaren.

Voorafgaand aan deze training Verkoopvaardigheden bepalen wij het startniveau door middel van een doelstellings- of intakegesprek. Ook bespreken wij het beoogde eindniveau met u. Tevens bestaat de mogelijkheid om het niveau van een gehele afdeling of organisatie te laten bepalen of functieprofielen te voorzien van kenniseisen. Hiervoor heeft BV&T een unieke gouden formule ontwikkeld.

Investing en tijdsduur

| | | |
|--------------------------|--------------|-------------------------|
| Vanaf: | € 1723,- | trajectkosten per groep |
| Deelnemerskosten: | p.p. | zichtbaar op offerte! |
| In-company vanaf: | 69,- | per deelnemer(s) |
| Uw doelstelling: | wordt vooraf | besproken |
| Aantal dagen / dagdelen: | 4 | (3 uren per dag) |

Workshop vanaf 1 dagdeel € 539,- of 1 dag € 895,-

Meerprijs per deelnemer vanaf € 59,-

Flexibele agenda

Flexibiliteit is onontbeerlijk in onze serviceverlening aan u. Onze trainer zal met u samenwerken om de Verkoopvaardigheden in te zetten hoe, wanneer en waar u het nodig hebt. De agenda wordt bijvoorbeeld met onze trainer persoonlijk afgestemd.

BV&T kan u breed ondersteunen in bijvoorbeeld: training en advies, gecombineerde leerontwerpen, training voor trainers, workshops, coaching (persoonlijk en team) en aangepaste programma's.



BV&T opleiding & advies
Locatie: heel Nederland
Tel: **088-7744333**
Fax: 084-8377941
www.bvtopleiding.nl
post @ bvtgroep.com

