



## workshop: Verkoopvaardigheden

*De schakel tussen mens en organisatie*

### 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 staat voor:

In de workshop 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.

De praktijksituatie van de cursist, positie, werk- en omstandigheden is medebepalend voor de inhoud van het traject en de vormgeving van het totale traject. Stages en andere oriënterende trajecten of activiteiten buiten het lokaal kunnen onderdeel zijn van de doelstelling / programma.

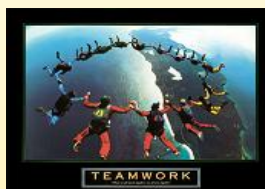
#### Bedrijfstraject (In-Company):

Vanaf:	€ 1706,-	trajectkosten per groep
Deelnemerskosten:	p.p.	zichtbaar op offerte!
In-company vanaf:	1 t/m ..	deelnemer(s)
Uw doelstelling:	wordt vooraf	besproken
Aantal dagen / dagdelen:	4	(3 uren per dag)

Workshop vanaf 1 dagdeel € 495,- of 1 dag € 895,-  
Prijs per deelnemer € 59,-

#### Openinschrijving (per persoon):

Momenteel is er geen openinschrijving voor dit traject. U kunt eventueel een optie nemen voor een individueel traject. Vraag vrijblijvend een offerte aan.



De prijzen zijn geldig tot 30 dagen na: 09-09-2010