

Training Prestatie Verkoop Maximaal Uit Verkoop Gesprek

BV&T opleiding & advies

Halen informatie

Prestatieverkoop is de klant helpen de juiste procedure te volgen. De klant bepaalt namelijk welke leverancier het wordt naar aanleiding van een selectieprocedure. U kunt zich in de procedure van Best Value Procurement inleven en vervolgens daarop inspelen. Hoe beter dit contact, hoe beter u kunt bepalen wat de klant waardevol vindt.

Een van de belangrijkste vaardigheden van een goede verkoper procedure is het stellen van de juiste vragen en antwoorden geven met de juiste timing. Door deze vragen te beantwoorden, formuleert de klant zelf zijn/haar behoefte of zijn/haar probleem. Dit kan op een integere en pragmatische manier.

Wilt u || meer info zie website.

Programma

- » wat prestatie verkopen is
- » procedure van prestatie-inkoop
- » signaleren van kansen en hierop inspelen
- » klantbehoeften achterhalen en luistervaardigheden
- » vertrouwen creëren bij uw klant
- » overtuigend en creatief presenteren
- » aansluiten bij de koopmotieven van de klant
- » onderhandelen volgens het win-win principe
- » omgaan met tegenwerpingen en weerstand
- » de offerte schrijven volgens prestatie-inkopen
- » persoonlijk actieplan.

Resultaat

Daarbij krijgt u in uw commerciële optreden het vertrouwen van de klant. U bent ook helemaal bij met de procedure van prestatie-inkoop. U maakt samen, op basis van betrokkenheid, de zaak rond. Uw kwaliteit van uw offerte zal stijgen. U vraagt niet om de deal, u krijgt hem. U zult de interesse van de klant kunnen wekken doordat u maximaal kunt inspelen in de vraag van uw klant. U kunt achterhalen wat waardevol en wat de juiste procedure is van de klant en u heeft geleerd om die waarde te kunnen koppelen aan uw product of dienst.

Maximaal resultaat

In de training Prestatie Verkoop Maximaal Uit Verkoop Gesprek Halen vormt ~maatwerk~ steeds het uitgangspunt. Praktijkgerichte oefeningen, opdrachten en rollenspelen vormen de basis van al onze trajecten. Door de unieke juiste match, sluit 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 trainer als zeer || meer info zie website.

Voorafgaand aan deze training Prestatie Verkoop Maximaal Uit Verkoop Gesprek Halen bepalen wij met u het startniveau door middel van een doelstellingen of intake gesprek. 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 || meer info zie website.

Investing

In-Company per groep:	1650,-
Deelnemersprijs pp:	75,-
Maatwerk:	altijd
Dag(delen) / uren per sessie:	1 / 6

Flexibele agenda/afstemming

Flexibiliteit is onontbeerlijk in onze dienstverlening aan u. Onze trainer zal met u samenwerken om de Prestatie Verkoop Maximaal Uit Verkoop Gesprek Halen 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, gecombineerde leerontwerpen, training voor trainers, onderzoeken (medewerker-tevredenheid) workshops, coaching (persoonlijk of per team) en w.v.t.t.k.

Wanneer u toe bent aan een volgende training.



Wenst u deze aanbieding of andere training? Mail voor meer informatie fgboerman@bvtgroep.com.

Reknr.Rab:NL89RABO0382837568 kvk:04072308 BTW:NL1280.56.782 B01