

SALES



DE RELATIE BEHEERDER

Algemene informatie:

De waarde van je bedrijf wordt bepaald door het aantal klanten dat je hebt en uiteraard wat je er aan kunt verdienen. Relatiebeheer is dus een essentieel onderdeel van je bedrijfsvoering en gaat daarom veel verder dan je klant een keer uit te nodigen voor een etentje. Relatiebeheer valt of staat met de structurele aandacht die je jouw klanten wilt geven. En uiteraard op de manier die bij je werk en klantengroep past. Met behulp van de Leerlijn Relatiebeheer ontdek je hoe je met relatief weinig inspanning een erg groot effect kan bewerkstelligen.

Doelgroep:

De Leerlijn Relatiebeheer is bij uitstek geschikt voor mensen die hun effectiviteit als verkoper of accountmanager willen vergroten en hun relatie met de klanten willen versterken en uitdiepen.

Programma-onderdelen:

- Het opstellen van een accountplan
- Ontwikkelingen binnen accountmanagement
- Een klantanalyse maken
- Jouw persoonlijke rol en kwaliteiten onderkennen en ontwikkelen
- Interne en externe klantgerichtheid inzetten
- Welke klantbehoeften en motivatoren er zijn
- Keuzeprocessen begeleiden
- Beïnvloedingsvaardigheden ontwikkelen
- De marketingmix inzetten
- Luister- en gespreksvaardigheden, inclusief vraagtechnieken
- Een doelgericht gesprek voeren en het leiden en sturen ervan
- Omgaan met emoties en weerstanden
- Voorstellen presenteren

Duur:

30 uur (inter)actieve E-learning

12 maanden toegang tot de online leeromgeving

Investing:

€ 199,00 excl. BTW

Inclusief:

- 12 maanden toegang tot een interactieve online leeromgeving
- Onbeperkte hulp buiten de opleidingsuren in de vorm van telefonische en E-mail ondersteuning.

Resultaten:

Deze opleiding zorgt voor de volgende resultaten:

- Wat jouw klanten drijft om zaken met je te doen
- Direct actie te ondernemen die leiden tot positief resultaat en de gevolgen ervan
- De relatie met je klant te verstevigen
- Je beter in je klanten in te leven
- Hoe je actief kunt informeren naar de wensen en behoeften van de klant
- De doelstelling van de klant centraal te stellen
- Je kansen bij je klant te vergroten
- Meer inzicht in je eigen rol en vaardigheden te krijgen gedurende het contact met klanten
- Meer Omzet, Meer Winst!
- Leuker werk!