

SALES



De Resultaat Gerichte Buitendienst Verkoper

Algemene informatie:

Verkopers in de buitendienst zijn verkooptijgers die uitblinken wanneer het op een persoonlijk verkoopgesprek aankomt. Deze gerichte training geeft je uitgebreide hulpmiddelen op het gebied van verkooptechniek om een positieve sfeer bij je klant te laten ontstaan en ervoor te zorgen dat hij jouw product(en) koopt.

De Leerlijn Verkoop buitendienst is erop gericht om verschillende vraagtechnieken te leren beheersen die stuk voor stuk hun effectiviteit in de praktijk hebben bewezen.

Doelgroep:

De Leerlijn Verkoop buitendienst is interessant voor accountmanagers en (aankomend) buitendienstmedewerkers die hun persoonlijke vaardigheden willen versterken en de sales performance willen verbeteren, zodat jij en jouw organisatie meer commerciële successen boeken!

Programma-onderdelen:

- Introductie tot accountmanagement
- Verkopen en verkopers
- De rol en taak als verkoper
- De verkoopcyclus
- Verkoopssystemen
- Verkoopstijlen
- Verkoopvaardigheden
- Salesgerichte prijscalculaties
- De succesvolle offerte
- De eerste indruk
- Het verkoopgesprek
- Vraag- en luistertechnieken hanteren
- Presentatietechnieken
- Afsluitfase en actiepunten definiëren
- Persoonlijk actieplan

Duur:

76 uur (inter)actieve E-learning

12 maanden toegang tot de online leeromgeving

Investing:

€ 599,00 excl. BTW

Inclusief:

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

Resultaten:

Deze opleiding zorgt voor de volgende resultaten:

- De nieuwste kennis en inzichten op het strategisch vakgebied van verkoop toe te passen
- Meer zelfvertrouwen in jouw rol als buitendienst verkoper
- Flexibeler schakelen tussen gesprekstijlen voor een persoonlijk maar commercieel gesprek met je klant
- In staat te zijn om resultaatgericht accountmanagement uit te voeren
- Op een effectieve wijze suspects en prospects aan te boren en deze tot klant te maken
- Wervende offertes te schrijven
- In staat te zijn om op een slagvaardige manier te onderhandelen en te schakelen tussen beïnvloedingsstijlen
- Succesvol af te ronden
- Meer omzet, Meer Winst!
- Leuker werk!