

Commerciële training

Elke organisatie is uniek, heeft zijn eigen bedrijfscultuur, werkomgeving, doelstellingen en uitdagingen. Iedere ontwikkelingsvraag benaderen wij vanuit dit perspectief. Wij kiezen voor een aanpak die wezenlijk resultaat oplevert en direct bruikbaar is in de dagelijkse praktijk.

Wij leren verkoopvaardigheden ontwikkelen waardoor een beter rendement behaald wordt.

Customer Support

Twee dagdelen

- Communicatie principes
- Omgaan met klachten
- Actief luisteren
- Praktische tips: houding, taal en stemgebruik

Commerciële binnendienst

Twee dagdelen

- Communicatie principes
- Gespreks- en vraag technieken
- Herkennen koopsignalen
- Praktische tips: houding, taal en stemgebruik

Telefonische acquisitie

Twee dagdelen

- Voorbereiding
- Openingszinnen
- Maken van afspraken
- Omgaan met afwijzingen en bezwaren
- Praktische tips: houding, taal en stemgebruik

Sales trainingen basis

Twee dagen

- Communicatie
- Gedragsfactoren – koopmotieven
- Gespreks- en vraag technieken
- Behoeftte en probleemanalyse
- Afsluittechnieken



JOBMATCHERS

RECRUITMENT

info@jobmatchers.nl

073-3035861

Sales training gevorderden

Twee dagen

- Toetsen niveau
- Basisprincipes checken
- TCO en ROI principes
- Aanbod verkopen
- Voorkomen van uitstel en afsluiten

Trainingen op maat

In overleg



JOBMATCHERS

RECRUITMENT

info@jobmatchers.nl

073-3035861