Wanneer U Toe Bent Aan Een Volgende Training

BV&T opleiding & advies

Training Verkoop Binnendienst

Training Informatie

U gaat of bent werkzaam als commercieel binnendienstmedewerker? U wilt een uitstekend contact met uw klanten opbouwen? U wilt beschikken over een proactieve en klantgerichte houding? En u wilt effectief samenwerken met de binnendienst of andere afdelingen? Dan is de training Commerciele Binnendienst zeer geschikt voor u. Alle vaardigheden om uitstekend als commercieel binnendienstmedewerker te kunnen functioneren, komen in deze veelzijdige training aan de orde. U ontwikkelt uzelf naar een hoger niveau.

Programma

» Wat is een succesvol verkoopgesprek
» Verkooptechnieken
» Effectieve communicatie
» Vraag- en luister technieken
» Proactief handelen
» Klantgerichtheid als attitude
» Persoonlijke uitstraling en enthousiasme
» Omgaan met klachten en lastige situaties
» Persoonlijke effectiviteit
» Time management
» Planning en organisatie van uw werkzaamheden.

Resultaat

Na afloop van deze intensieve training verhoogt u uw verkoopresultaten aantoonbaar als gevolg van een aanscherping en verbetering van uw communicatieve en commerciele vaardigheden. U verbetert uw persoonlijke aanpak bij het voorbereiden en het voeren van gesprekken met (potentiele) klanten. U onderhandelt doelmatiger waardoor u sneller en effectiever de onderhandeling met goed resultaat afsluit. Bovendien weet u beter om te gaan met stress tijdens presentaties. Kortom, in commercieel, communicatief en sociaal opzicht opereert u succesvoller!

Maximaal resultaat

In de training Verkoop Binnendienst 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 prettig ervaren.

Voorafgaand aan deze training Verkoop Binnendienst bepalen wij met u het startniveau door middel van een doelstellings 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 gouden formule ontwikkeld.

Investering

Maatwerk:	altijd
In-Company 1 groep:	1750,-
Deelnemersprijs pp:	178,-
Dag(delen) / uren per sessie:	2 / 4
Totaal:	1928,-

Calculeer uw eigen (groeps)-training
zie www.bvtopleiding.nl

Flexibele agenda/afstemming

Flexibilteit is onontbeerlijk in onze dienstverlening aan u. Onze trainer zal met u samenwerken om de Verkoop Binnendienst 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.