Wanneer U Toe Bent Aan Een Volgende Training

# BV&T opleiding & advies

## Training Acquisitie Verkoop voor Top-verkopers

### Training Informatie

Deze training is gratis bij een jaar abonnement van IP Marketing! Uniek aanbod.  Zie ook: <a href='http://www.ipmsolution.nl' target='ipm'>de website van IPM!</a> Met IPM ziet u exact wie uw online bezoekers zijn! Naam, adres, telefoon en interesse! 'waar rook is, is vuur' Maar hoe pakt u dit aan? Daarom deze gratis training in samenwerking met BV&T.<h2>Gratis verkoop training, vraag naar de voorwaarden. B2B</h2>Wilt u op een doeltreffende manier effectief verkopen of juiste optimaal een acquisitie gesprek ingaan met uw (nieuwe) klanten? U wilt weten hoe u de klant in enkele zinnen het pijn punt van de organisatie weet te benoemen. Dit is cruciaal voor elk verkoop acquisitie gesprek. En wilt u op een oprechte manier klanten werven? Wanneer de telefoon voor u manier is om klantrelaties op te bouwen en zaken te doen, dan is deze training echt iets voor u. U leert initiatief te nemen en de voordelen van uw product overtuigend overbrengen. Tijdens deze waardevolle en praktische training verhoogt u uw commerciële vaardigheden in telefoongesprekken met (potentiële) klanten, waardoor uw verkoopresultaten nog verder zullen verbeteren.

### Programma

» Organisatie doelstelling
» Wat is verkopen
» Opening van een gesprek
» Luistertechnieken
» Wat is acquisitie en wat is verkopen
» Wat is de ideale verkoop opbouw
» Behoeften onderzoeken
» Omgaan met weerstand
» Acquisitie feedback
» Afsluiten en opvolging
» Praktijk situaties
» Persoonlijke stijlen
» De Tips en Tops.

### Resultaat

U krijgt met deze acquisitie training inzicht in het verkoopproces en in de psychologie van het verkopen. Hoe zou u een pen verkopen? Vooraf aan de training zal dit anders gaan dan na de training, daarvan zijn wij overtuigd. U stemt uw gedrag af op de belangen en de behoeften van de klant. Binnen twee a drie zinnen hebt u de behoefte in kaart van uw klant. Zo bent u effectief en doeltreffend en verspilt u weinig van uw kostbare tijd.
Verder bent u in staat uzelf, uw diensten en uw organisatie goed onder de aandacht te brengen. En dat doet u met plezier.

### Maximaal resultaat

In de training Acquisitie Verkoop voor Top-verkopers 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 Acquisitie Verkoop voor Top-verkopers 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: | 990,- |
| Deelnemersprijs pp: | 178,- |
| Dag(delen) / uren per sessie: | 1 / 6 |
| Totaal: | 1168,- |

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 Acquisitie Verkoop voor Top-verkopers 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.