Wanneer U Toe Bent Aan Een Volgende Training

BV&T opleiding & advies

Training Effectieve Telefoon Verkoop

Training Informatie

Wilt u zich verder ontwikkelen op het gebied van telefonische verkoop en acquisitie? Of wilt u klanten beter te woord staan die u benaderen? Dan is deze training interessant voor u. Om een succesvolle relatie op te bouwen, moet u initiatief nemen, afspraken maken, uw voordelen onder de aandacht brengen en (potentiele) klanten overtuigen. U verhoogt uw vaardigheden in deze waardevolle en praktische training. U leert hoe u op een effectieve wijze klanten kunt benaderen en uw verkoopresultaten kunt verbeteren.

Programma

» Telefoneren vanuit persoonlijke kracht
» Openingen van een gesprek
» Vraagtechnieken en luistervaardigheden
» Het gebruik van telefoonscripts
» Uw overtuigingen en belemmeringen
» Behoeften onderzoeken
» Overtuigend presenteren
» Effectief communiceren
» Omgaan met weerstand.

Resultaat

Na afloop van de cursus heeft u uw kwaliteiten op het gebied van telefonische verkoop verbeterd. U bent in staat om, in een eigen stijl, op efficiente en effectieve wijze telefonisch contact te leggen en om klantgerichte en overtuigende telefoongesprekken te voeren.

Maximaal resultaat

In de training Effectieve Telefoon Verkoop 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 Effectieve Telefoon Verkoop 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:	1210,-
Deelnemersprijs pp:	178,-
Dag(delen) / uren per sessie:	1 / 6
Totaal:	1388,-

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 Effectieve Telefoon Verkoop 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.