


Commerciële vaardigheden

Het vergroten van je commerciële vaardigheden. Gesprekken met een commerciële bedoeling weten te voeren zodat je met meer gemak meer omzet of effect uit je gesprek haalt.

	Naam training	COMMERCIËLE VAARDIGHEDEN
	Duur training	2 x 1 dag met een tussenliggende periode van 3 weken
	Doelgroep	Beginnende salesmensen en diegenen met enkele jaren ervaring in de verkoop.
	Inhoud	Rolgesprekken, video-opnames, opbouw van een gesprek, doelen, contact, relatie, gunnen, omgaan met bezwaren, gesprekstechnieken aan de telefoon, afsluiten, cross selling, up selling.
	Groepsgrootte	Maximaal 8 personen
	Prijs p.p.	€ 470,- p.p. bij een groepsgrootte van 8 personen.
	Verblijfskosten	Voor de opdrachtgever. Kan in-huis gegeven worden, maar ook op een externe locatie
	Eindresultaat	Salesmensen die structuur in hun gespreksvoering hebben en daardoor meer rendement en plezier eruit halen. Kortom: meer omzet.