

Effectief verkopen van diensten

3 DAGEN

Voor het verkopen van diensten en adviesopdrachten zijn inhoudelijke kennis en specifieke kwaliteiten nodig. U dient u te onderscheiden van andere verkopers om uw klant te overtuigen van uw diensten. In deze training leert u de commerciële vaardigheden en technieken gericht op zakelijke dienstverlening, zodat u optimaal in kunt spelen op de vraag van uw klanten. Daarnaast ligt de nadruk op het ontwikkelen van een positieve relatie met de klant. Op deze manier verbetert u uw verkoopkwaliteiten en bereikt u meer resultaat.



Resultaat

- U brengt uw verkoopkwaliteiten naar een hoger niveau
- U leert de behoeften van de klant te analyseren en hierop in te spelen
- U leert verschillende verkoopstijlen voor professionele dienstverlening toe te passen
- U leert beslissers en beïnvloeders op een natuurlijke wijze te overtuigen
- U ontwikkelt een positieve relatie met de gesprekspartners
- U gaat effectiever om met weerstand en tegenwerpingen
- U leert psychologische processen toe te passen in de verkoop van adviesopdrachten en -diensten

Doelgroep

Diegenen die actief zijn binnen de verkoop van diensten of adviesopdrachten en hun verkoopkwaliteiten willen verbeteren.

Studiewijze

Voorafgaand aan de training vindt een intake plaats. Deze geschiedt schriftelijk. Hierin worden uw persoonlijke leerdoelen in kaart gebracht. Onder leiding van een ervaren trainer wordt veel en actief geoefend. Ook leert u veel van andere deelnemers. Naast het leggen van een theoretische basis, werkt u actief aan het verbeteren van uw commerciële vaardigheden door praktijkgerichte oefeningen en rollenspellen. U krijgt gerichte feedback op uw gedrag. Als afsluiting stelt u een persoonlijk actieplan op, dat u ondersteunt bij het toepassen van het geleerde in de dagelijkse praktijk.

Duur, data en plaatsen

3 dagen. De training wordt verzorgd in Amsterdam, Utrecht, Den Haag, Rotterdam, Den Bosch en Eindhoven.

Training: ma 26 sep – di 27 sep – di 4 okt 2011

Training: ma 21 nov – di 22 nov – di 29 nov 2011

Programma

- Het verkoopproces bij diensten en adviesopdrachten
- Verschillende verkoopstijlen voor professionele dienstverlening
- Signaleren van kansen en hierop inspelen
- Klantbehoeften achterhalen
- Principes voor effectief klantencontact
- Actief luisteren en aansluiten bij de klant
- Omgaan met tegenwerpingen en weerstand
- Het effectief gebruiken van uw netwerk
- Emotionele en rationele overwegingen binnen het verkoopproces
- Psychologie in de verkoop
- Praktijksituaties en -voorbeelden
- Persoonlijk actieplan

Training: ma 6 feb – di 7 feb – di 14 feb 2012

Training: wo 11 apr – do 12 apr – do 19 apr 2012

Training: ma 11 jun – di 12 jun – di – 19 jun 2012

Maximale groepsgrootte: 12 personen

Investering

€ 1.295

Dit bedrag is excl. € 37,50 per dag voor het dagarrangement.

De totale investering is excl. btw.

Advies en inschrijving

Voor uw vragen staan onze adviseurs u graag uitgebreid en deskundig te woord. Telefoonnummer 030 – 29 19 888. Het inschrijfformulier vindt u achter in de brochure of op internet (www.icm.nl).

Deze training biedt ICM ook In Company aan.