

Telefonische Verkoop en Acquisitie

2 DAGEN

Wilt u op een efficiënte en effectieve wijze telefonisch contact leggen met uw (potentiele) klanten? Proactief de markt benaderen? Wanneer de telefoon voor u dé manier is om een relatie op te bouwen met uw klant, dan is deze training zeker interessant voor u. U leert te werken vanuit uw persoonlijke kracht, initiatief te nemen, de voordelen van uw product onder de aandacht te brengen en (potentiele) klanten te overtuigen. U verhoogt uw gespreksvaardigheden en vraagtechnieken in deze waardevolle, praktische training. U brengt uw kwaliteiten op het gebied van telefonische verkoop en acquisitie naar een hoger niveau, waardoor uw verkoopresultaten zullen verbeteren.



Resultaat

- U brengt uw kwaliteiten op het gebied van telefonische verkoop en acquisitie naar een hoger niveau
- U bent in staat om op efficiënte en effectieve wijze telefonisch contact te leggen
- U bent in staat om klantgerichte en overtuigende telefoongesprekken te voeren
- U ontwikkelt uw gespreksvaardigheden en vraagtechnieken
- U voert gesprekken in een eigen persoonlijke en natuurlijke stijl
- U stelt een persoonlijk actieplan op

Doelgroep

Iedereen die werkzaam is in een commerciële functie en zijn of haar kwaliteiten op het gebied van telefonische verkoop en/of acquisitie wil verbeteren.

Studiewijze

Voorafgaand aan de training vindt een intake plaats. Deze geschiedt schriftelijk. Hierin worden uw leerdoelen in kaart gebracht. Aan de hand van veel praktische oefeningen en rollenspellen ontwikkelt u uw inzicht en vaardigheden. U ontdekt uw valkuilen en benut uw sterke eigenschappen. Aan de hand van casesituaties kunt u de koppeling met uw eigen werksituatie maken. Deze leerzame en interactieve training wordt verzorgd door een professionele trainer op het gebied van telefonische verkoop en acquisitie. De training wordt afgesloten met het opstellen van een persoonlijk actieplan.

Duur, data en plaatsen

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

Training: di 7 jun – di 14 jun 2011

Training: di 6 sep – di 13 sep 2011

Programma

- Kenmerken van telefonische verkoop en acquisitie
- 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
- Vertrouwen winnen en impact hebben
- Praktijksituaties en -voorbeelden
- Afsluiten en vervolgstappen

Training: di 8 nov – di 15 nov 2011

Training: di 24 jan – di 31 jan 2012

Training: di 17 apr – di 24 apr 2012

Training: di 5 jun – di 12 jun 2012

Maximale groepsgrootte: 12 personen

Investering

€ 995

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.