

# Telefonische Verkoop en Acquisitie

2 Dagen

Wil je op een doeltreffende manier telefonisch contact leggen met je (potentiële) klanten? En op een oprechte manier nieuwe klanten werven? Wanneer de telefoon voor jou dé manier is om klantrelaties op te bouwen en zaken te doen, dan is deze training zeker interessant voor je. Je leert initiatief nemen en de voordelen van je product overtuigend overbrengen. Tijdens deze waardevolle en praktische training verhoog je je commerciële vaardigheden in telefoongesprekken met (potentiële) klanten, waardoor je verkoopresultaten nog verder zullen verbeteren.

## Resultaat

- Je brengt je telefonische verkoop- en acquisitievvaardigheden naar een hoger niveau
- Je bent in staat om op effectieve manier telefonisch contact te leggen
- Je bent in staat om klantgerichte en overtuigende telefoongesprekken te voeren
- Je ontwikkelt je commerciële gespreksvaardigheden en vraagtechnieken
- Je voert gesprekken in een voor jou natuurlijke stijl die aansluit op de klant
- Je 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 online intake plaats. Hierin breng je je persoonlijke leerdoelen in kaart. Aan de hand van veel praktische oefeningen en rollenspellen ontwikkel je je inzicht en vaardigheden. Je ontdekt je valkuilen en benut je sterke eigenschappen. Aan de hand van cases maak je de koppeling met je eigen werksituatie. 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. Heb je de gehele training gevolgd, dan ontvang je het ICM-certificaat.

## Duur, data en plaatsen

De training wordt verzorgd in Amsterdam, Arnhem, Breda, Eindhoven, Groningen, Rotterdam, Utrecht en Zwolle.

Training: vr 7 jun – vr 14 jun 2019

Training: wo 18 sep – wo 25 sep 2019

Training: vr 22 nov – vr 29 nov 2019

Training: wo 22 jan – wo 29 jan 2020

Training: vr 17 apr – vr 24 apr 2020

Training: wo 10 jun – wo 17 jun 2020

Maximale groepsgrootte: 12 personen

## Programma

- Aanpak en benadering van telefonische verkoop en acquisitie
- Telefoneren vanuit je persoonlijke stijl
- Openingen van een gesprek
- Commerciële vraagtechnieken en luistervaardigheden
- Optimaal inzetten van telefoonscripts
- Ombuigen van eigen belemmeringen en overtuigingen
- Behoeften onderzoeken
- Overtuigend presenteren
- Omgaan met weerstand
- Vertrouwen winnen en impact hebben
- Afsluiten en vervolgstappen
- Praktijksituaties en -voorbeelden
- Persoonlijk actieplan

## Investering

De investering bedraagt € 995.

Dit bedrag is excl. € 37,50 per dag voor het dagarrangement. Alle prijzen zijn onder voorbehoud, bekijk de website voor actuele informatie.

De totale investering is excl. btw. Vrijstelling van btw is mogelijk. Zie voor meer informatie [www.icm.nl/btw](http://www.icm.nl/btw).

## Advies & inschrijving

Bekijk de meest actuele data en informatie op onze website.

☎ **Persoonlijk studieadvies** 030 – 29 19 888

📄 **Offerte aanvragen of inschrijven** [www.icm.nl/tva](http://www.icm.nl/tva)

Deze training biedt ICM ook In Company aan ([www.icm.nl/maatwerk](http://www.icm.nl/maatwerk)).

*Drie jaar op rij  
verkozen tot*

