Telefonische Verkoop en Acquisitie

Tijdens deze praktische training breng je jouw commerciële vaardigheden in telefoongesprekken met (potentiële) klanten naar een hoger niveau, waarmee jouw verkoopresultaten verbeteren.



ICM biedt de training Telefonisch Verkoop en Acquisitie alleen Incompany aan. Voor meer informatie kun je contact opnemen met een van onze consultants op het nummer 030 – 29 19 888 of via info@icm.nl.

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.

Kenmerken

Studieduur	1 week
Investering	€ 1.195,-
Aantal locaties	0

Resultaat

- ✓ Je brengt je telefonische verkoop- en acquisitievaardigheden 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.

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

Studiewijze

Intake

Voorafgaand aan de training vul je een schriftelijk intakeformulier in waarin je een aantal vragen beantwoordt gericht op jouw persoonlijke situatie. Deze vragen helpen je om jouw ontwikkeldoel helder te omschrijven.

Ervaren trainer

Deze leerzame en interactieve training wordt verzorgd door een professionele trainer op het gebied van telefonische verkoop en acquisitie.

Bijeenkomsten

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.

Online leeromgeving

Naast de interactieve klassikale dagen werk je met de rijke online leeromgeving die je ondersteunt in het leerproces en je helpt om de bijeenkomsten effectief voor te bereiden. Na de training houd je één jaar toegang tot al het online materiaal ter verdieping en naslagwerk.

Persoonlijk actieplan

De training wordt afgesloten met een persoonlijk actieplan om het geleerde in de praktijk te brengen.

ICM-certificaat

Heb je de gehele training gevolgd, dan ontvang je het ICM-certificaat.

Plaats & data

De training is van 9:30 tot 17:00 uur en omvat 2 bijeenkomsten. Tevens is deze training volledig online te volgen via de Virtual Classroom.

De opleiding wordt gegeven in .

Je kunt kiezen uit de volgende locaties, dagen en dagdelen:

Investering

De investering bedraagt € 1.195,-.

Dit bedrag is excl. € 57,50 per dag voor het dagarrangement of € 25,00 per avond voor het avondarrangement. Dit zijn kosten voor het gebruik van de accommodatie, koffie/thee/frisdrank en (bij het dagarrangement) een uitgebreide lunch. Voor online bijeenkomsten rekenen we uiteraard geen arrangementskosten.

Btw

De totale investering is excl. btw. Vrijstelling van btw is mogelijk. Je betaalt in dat geval 10% bovenop de investeringsprijs.

Meer informatie

Financiering

Voor zowel werkgevers als particulieren zijn er voor het volgen van scholing diverse financieringsmogelijkheden en subsidies.

Meer informatie

Mogelijkheden vanuit je werkgever

Veel werkgevers hebben een opleidingsbudget waarmee medewerkers zich kunnen ontwikkelen en kunnen doorgroeien in hun carrière. Je kunt nagaan wat de mogelijkheden zijn binnen jouw organisatie door je arbeidsvoorwaarden erop na te slaan of door dit na te vragen bij je leidinggevende of HR.

Factuur

De factuur van deze cursus wordt na de eerste bijeenkomst verstuurd. Wil je de factuur eerder ontvangen? Je kunt dit aangeven in het opmerkingenveld bij jouw inschrijving.

Studiewijze Virtual Classroom

Wanneer je deze cursus volgt in de Virtual Classroom dan geldt deze studiewijze.

Advies

Voor meer informatie en inschrijving kijk op:

https://www.icm.nl/opleidingen-en-trainingen/sales/telefonische-verkoop-en-acquisitie/

Of bel 030 – 29 19 888 voor persoonlijk studieadvies.