Commerciële Binnendienst

5 Maanden

ICM biedt deze opleiding alleen In company aan.

Ambieer je een commerciële functie? Of ben je werkzaam als medewerker commerciële binnendienst en wil je meer uit deze belangrijke schakelfunctie halen? De opleiding Commerciële Binnendienst leert je professioneel en klantgericht handelen, ook als de omstandigheden dat lastig maken. Je komt erachter hoe je je tijd effectief en efficiënt indeelt zodat je meer gedaan krijgt met minder stress. Je verbetert je samenwerking met andere afdelingen. Omdat klanten en collega's weten dat ze op je kunnen bouwen, verstevig je je positie tussen klant en organisatie.

Resultaat

- Je brengt je kennis en vaardigheden in je functie naar een hoger niveau
- Je bent in staat effectief met je klanten en gesprekspartners te communiceren
- Je verbetert je commerciële kwaliteiten en technieken
- Je bent in staat om klachten proactief en succesvol af te handelen
- Je leert om op effectieve wijze met je tijd en planning om te gaan
- Je kunt een offerte- of ordertraject klantgericht en met succes uitvoeren

Doelgroep

Deze opleiding is geschikt voor iedereen die werkzaam is in een commerciële binnendienstfunctie of deze in de toekomst gaat vervullen.

Vooropleiding

ICM stelt geen specifieke eisen aan de vooropleiding.

Studiewijze

Voorafgaand aan de training krijg je toegang tot de interactieve ICM-leeromgeving. Daar breng je je persoonlijke doelen in kaart, voor jezelf én voor de docent. Deze leerdoelen staan centraal tijdens de bijeenkomsten. Je bekijkt in deze leeromgeving bovendien ICM-videomateriaal waarmee je alvast kennismaakt met de belangrijkste theorie. Hierdoor start je optimaal voorbereid aan de opleiding.

Vele oefeningen, cases en eigen praktijksituaties zorgen ervoor dat je de kennis en vaardigheden meteen kunt toepassen in je werk.

Tussen de bijeenkomsten werk je aan drie praktijkopdrachten en heb je de ICM-leeromgeving tot je beschikking om ervaringen uit te wisselen met je medecursisten. De opleiding wordt op interactieve wijze verzorgd door een deskundige met ruime ervaring op dit vakgebied. De veilige sfeer veel uitwisseling.

Programma

- De functie van de commerciële binnendienst
- Jouw rol en taken binnen de organisatie
- Klantgericht werken en handelen
- Effectieve communicatie en beïnvloeden
- Persoonlijke effectiviteit: sterktes en valkuilen
- Planning en organisatie van je werkzaamheden
- Samenwerking tussen verkoop en marketing
- Succesvolle verkoopgesprekken en -technieken
- Telefonische communicatie en acquisitie
- Klantengedrag en koopmotieven
- Omgaan met weerstand en tegenwerpingen
- Klachten ombuigen tot kansen
- Praktijksituaties en -voorbeelden

Studievoorbereiding

Iedere studiebijeenkomst vereist ongeveer 3 tot 5 uur studievoorbereiding.

Studiemateriaal

Bij ICM werk je met het meest actuele studiemateriaal en krijg je toegang tot de interactieve ICM-leeromgeving. Bij deze opleiding horen uniek ICM-videomateriaal, opdrachten, achtergrondinformatie, praktische cases en literatuur.

Examenvoordeel

ICM biedt haar cursisten examenvoordeel. Dit betekent dat indien je onverhoopt niet slaagt voor de ICM-praktijkopdracht, je deze tegen gereduceerd tarief kunt herkansen.

Vervolgopleiding

NIMA A Sales

Diploma

De opleiding Commerciële Binnendienst van ICM biedt je de mogelijkheid om het diploma te behalen:

- ICM Commerciële Binnendienst – diploma

Na afloop van de opleiding lever je drie praktijkopdrachten in. Indien deze alle drie afzonderlijk met een voldoende worden beoordeeld, ontvang je het officiële ICM Commerciële Binnendienst – diploma.

Advies & inschrijving

ICM biedt deze opleiding alleen In company aan. Prijs op aanvraag. Voor meer informatie kun je contact opnemen met een van onze consultants op het nummer 030 – 29 19 888 of via info@icm.nl.

Persoonlijk studieadvies 030 – 29 19 888
Offerte aanvragen of inschrijven www.icm.nl/cbd

