

Telefonische Verkoop en Acquisitie

2 Dagen

Ook in de Virtual Classroom beschikbaar

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: 2 dagen

Investing: € 1.095

Aantal locaties: 9

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

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 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 training wordt verzorgd in Amsterdam, Arnhem, Breda, Eindhoven, Groningen, Online Virtual Classroom, Rotterdam, Utrecht en Zwolle.

Training: wo 29 jun – wo 6 jul 2022
Training: vr 19 aug – vr 26 aug 2022
Training: wo 28 sep – wo 5 okt 2022
Training: vr 25 nov – vr 2 dec 2022
Training: wo 25 jan – wo 1 feb 2023
Training: vr 14 apr – vr 21 apr 2023
Training: wo 14 jun – wo 21 jun 2023

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

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.

Investing

De investering bedraagt € 1.095.

Dit bedrag is excl. € 37,50 per dag voor het dagarrangement of € 10 per avond voor het avondarrangement. Voor online bijeenkomsten rekenen we geen arrangementskosten. 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.

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

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



icm

Voor de zevende keer verkozen tot
Beste Opleider van Nederland