

3 Dagen

Ook in de Virtual Classroom beschikbaar

Je hebt al enige jaren ervaring in een commerciële functie. Als commercieel verantwoordelijke ben je thuis in het vak en bewust van je eigen commerciële kwaliteiten en vaardigheden. Je wilt je verder ontwikkelen om nog meer resultaat te boeken. Dan is deze training uitstekend geschikt voor jou. In deze training leer je je verkoopkwaliteiten nog verder te verbeteren.

Kenmerken

Studieduur: 3 dagen

Investing: € 1.695

Aantal locaties: 9



Resultaat

- ✓ Je brengt je commerciële resultaat en rendement naar een hoger niveau
- ✓ Je herkent verschillende typen klanten en weet hoe je op hen kunt aansluiten
- ✓ Je bent in staat om optimaal in te spelen op de wensen en behoeften van de klant
- ✓ Je leert hoe je een effectieve en persoonlijke relatie kunt aangaan met klanten
- ✓ Je weet in welke situaties je je valkuilen tegenkomt en hoe je hier op effectieve wijze mee kunt omgaan
- ✓ Je weet gemakkelijker (vervolg)opdrachten te verwerven



Studiewijze

Voorafgaand aan de training vindt er een online intake plaats. Op basis hiervan stel je je persoonlijke doelstellingen vast. Door middel van praktijkopdrachten, oefeningen en gerichte feedback krijg je inzicht in je persoonlijke verkoopstijl. Achterliggende persoonlijke kwaliteiten en valkuilen worden naar voren gebracht. Je eigen ideeën en scherpe individuele feedback van de trainer en groepsgenoten zijn hierbij zeer waardevol. Onder leiding van een ervaren trainer breng je jouw commerciële kracht naar een hoger niveau.

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 3 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: vr 17 jun – vr 24 jun – vr 1 jul 2022

Training: wo 24 aug – wo 31 aug – wo 7 sep 2022

Training: vr 23 sep – vr 30 sep – vr 7 okt 2022

Training: wo 23 nov – wo 30 nov – wo 7 dec 2022

Training: vr 10 feb – vr 17 feb – vr 10 mrt 2023

Training: wo 5 apr – wo 12 apr – wo 19 apr 2023

Training: vr 2 jun – vr 9 jun – vr 16 jun 2023



Programma

- Psychologie van het verkopen
- Je persoonlijke verkoopstijl: je kwaliteiten en valkuilen
- Verdieping van commerciële kwaliteiten
- Je non-verbale communicatie en uitstraling
- Aansluiten op verschillende typen klanten
- Omgaan met lastige situaties
- Patronen in je verkoopgesprekken
- Aangaan van effectieve relaties
- Ombuigen van weerstand naar succesfactoren
- Persoonlijke leervragen en cases
- Praktijksituaties en -voorbeelden
- Persoonlijk actieplan



Doelgroep

Deze training is geschikt voor salesmanagers, accountmanagers, vertegenwoordigers en commerciële buitendienstmedewerkers met ten minste enkele jaren verkoopervaring.



Investing

De investering bedraagt € 1.695.

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/eis

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

