

Commerciële Attitude voor Binnendienstmedewerkers

Verander Routine naar Proactieve Communicatie

Interactieve workshop

Na dit seminarie hebben uw medewerkers een goed gevoel, gewoon omdat ze meer verantwoordelijkheid kunnen opnemen. Het is nu aan de managers van de binnendienst en aan de verkopers om die verantwoordelijkheid te delegeren en om hun appreciatie uit te spreken voor de mensen die resultaatgericht communiceren. Samen kunnen we meer, en de klant voelt zich goed bij een korte en krachtige communicatie.

De Commerciële Binnendienst als speerpunt van uw resultaten



Verbindend Communiceren met Klanten & Collega's

- Met Passie Communiceren en Empathisch Luisteren
- Korter, Krachtiger en Uitnodigend schrijven
- Assertief en Joviaal Omgaan met moeilijke klanten en veeleisende collega's
- Oplossingsgericht denken om conflicten te vermijden
- Tips om je tijd beter te beheersen en stress te vermijden

Praktische Situaties uit de dagelijkse werkomgeving

- Klachten efficiënt behandelen, ... met de glimlach
- Durven doorvragen bij informatievragen
- Slecht nieuws brengen bij laattijdige leveringen
- Nieuwe technieken om offertes proactief op te volgen
- Hoe reageer je op vragen naar kortingen?

In dit seminarie geeft de trainer praktijkvoorbeelden uit zijn eigen ervaring. Daarna doen de deelnemers twee aan twee communicatieoefeningen die aansluiten bij hun eigen praktijk. Op het einde van de dag noteren de deelnemers drie actiepunten voor zichzelf. Robeyns & Partners borgt telefonisch voor de opvolging, zo bent u verzekerd van een succesvolle implementatie.

Uw Investering: 525 € excl. BTW, inclusief syllabi en telefonische opvolging
495 € per persoon vanaf twee deelnemers

2.500 € in-company vanaf 5 deelnemers

Bespaar als KMO tot 40% op de investering met de kmo-portefeuille - DV.O104804 maximaal 10 deelnemers vanwege de persoonlijke oefeningen

**Inschrijven
Open Opleiding:**

[Online Inschrijven](#)