

Haal meer omzet uit bestaande klanten

Interactieve workshop

Durven en kunnen bellen naar klanten: hoe begin je eraan?

De twee grootste hindernissen bij de binnendienst zijn durven en kunnen bellen. Alleen succes kan deze angst de wereld uit helpen. Daarom geeft de trainer in het begin van de sessie zelf real life voorbeelden in de zaal, zodat iedereen ziet dat kwalificeren, afspraken maken en nieuwe producten aankaarten bij klanten best leuk kan zijn.

De Commerciële Binnendienst helpt bij potentieel bepaling, cross-selling, acquisitie en bij de groei van kleine en slapende klanten.



Vier praktische oefeningen op 1 dag

- Potentieel kwalificeren en afspraken maken**
 - Potentieel kwalificeren & beslissers identificeren
 - Zelf info geven of ook afspraken maken voor Account Managers?
- Slapende klanten herlanceren**
 - Wat koopt de klant nu?
 - Hoe kan je mogelijkheden aantrekkelijk aankaarten?
- Up-Selling en Complementaire diensten aankaarten**
 - Up-Selling – orders vergroten en projectverkoop
 - Cross-Selling – additionele producten en diensten
- SPOC: Aanspreekpunt zijn voor kleinere klanten**
 - Verantwoordelijkheid nemen voor kleinere klanten
 - Doorvragen als deze klanten bellen of zelf initiatief nemen

Deliverables

Tijdens dit seminarie ontdekken de deelnemers :

- Hoe eenvoudig het is om namen van beslissers en hun potentieel te weten te komen
- Hoe je met een krachtig script afspraken kan maken voor de account managers
- Hoe eenvoudig cross-selling is als je vertrekt van een bestaande bestelbon
- Hoe je slapende klanten kunt wakker maken en hoe je loyauteit creëert bij klanten
- Hoe je kleine klanten zelf kan beheren als een TBAM (Telephone Based Account Mgr)

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.0104804 maximaal 10 deelnemers vanwege de persoonlijke oefeningen

[Online Inschrijven](#)

Met een tevredenheidsscore van 4,7/5 voor de trainer in de meest recente Qfor audit.