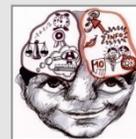


Zes Succesfactoren voor Industriële Verkopers



Interactief seminarie op 6 halve dagen of 3 hele dagen:

Op het agenda: de zes essentiële vaardigheden voor topverkopers

1. Prospectie naar Beslissers

Wenst u ook dat uw verkopers meer afspraken maken bij topbeslissers? Vanaf nu prospecteren ze georganiseerd en resultaatgericht.

Na deze sessie hebben ze een agenda om "U" tegen te zeggen.

2. Infohunt en Actief Luisteren

Na elk bezoek weten ze net iets meer als hun collega's. Ze stellen de juiste vragen en passen de luisterlus toe: doorvragen, samenvatten en het akkoord bekomen.

Informatie geven, krijgen en beheren. Daar gaat het om!

3. De Winnende Offerte

Hun offertes zijn kort, krachtig en boeiend, met een persoonlijke noot voor elk lid van de DMU. De investering is netjes verpakt tussen de unieke values van uw oplossing.

De offerte is hét strategisch middel om meer en sneller te verkopen.

4. Presentatie aan Beslissers

Weg met de excuses zoals: te duur, of de offerte ligt op het bureel van de grote baas. Vanaf nu presenteren ze elke belangrijke offerte aan het beslissingscomité.

Topverkopers starten het afsluiten na de presentatie - geen tijd verliezen!

5. Creatief Onderhandelen

Ervaren onderhandelaars hebben een uitgekende strategie.

Ze beginnen met een ambitieuze opening en beheersen het spel van geven en nemen.

Zo vergroten ze de marges. Negotiëren is voor hen een waar plezier!

6. Succesvol Afsluiten

Afsluiten is de kroon op het werk voor topverkopers! Met vijf vernieuwende technieken trekken ze twijfelende en weerspannige klanten over de meet.

Vanaf nu sluiten ze sneller af bij 'Prijskopers' en 'Uitstellers'.

Uw Investering:

Open Opleiding: 1630 € exclusief BTW per persoon
vanaf 2 deelnemers : 1545 € per persoon

Het seminarie kan vanaf vijf deelnemers ook intern voor 7.500 €

Online Inschrijven

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

