

Verkooptraining; 'Luisteren doe je zo!' (2 dagen)

Wilt u uw verkoop-, vraag- en luistertechnieken nóg verder aanscherpen? En wilt u zich binnenkort meten met de absolute top van salesprofessionals in Nederland? Kies dan voor de open verkooptraining 'Luisteren doe je zo!'. Als u wilt excelleren dan heeft u inzicht nodig in wie u tegenover u hebt. Daarop ligt dan ook de nadruk tijdens deze interactieve verkooptraining. Deze 2-daagse training is de nieuwe standaard op het gebied van commerciële communicatie- en salestrainingen. Via rollenspelen en cases spitsen we onze trainingen toe op de wensen van uw gesprekspartner. We leren u echt te luisteren waardoor we het verkoopproces omdraaien. 'Luisteren doe je zo!' is de oplossing voor een snelle en effectieve verbetering van uw verkoop resultaten!

Resultaat na de training 'Luisteren doe je zo!':

- Begrijpt u waarom echt luisteren u meer succes brengt
- Kunt u gericht luisteren en de behoefte van de klant achterhalen
- Bent u in staat de prijs ondergeschikt te maken (prijs verkopen)
- Kunt u uzelf, organisatie, diensten of producten beter positioneren
- Bent u, op authentieke wijze, slagvaardig in klantgesprekken

Voor wie

U heeft het in zich om een prima verkoper of commercieel adviseur te zijn. Dat weet u zelf en u hoort dat ook van anderen. U bent verbaal vaardig en goed in staat uzelf en uw bedrijf te presenteren. Daarbij beschikt u over een gezonde dosis lef en weet u veel van uw product of dienst. Nu gaat het er nog om uw luister vaardigheden zo effectief mogelijk te gebruiken. In deze training vergroot u uw persoonlijke effectiviteit en groeit uw in uw rol als verkoopadviseur.

Nieuw

De verkooptraining 'Luisteren doe je zo!' is gebaseerd op de meest recente inzichten op het gebied commerciële communicatie en sales vaardigheden. In deze praktijkgerichte verkooptraining ligt de nadruk op doen. Uw eigen gedrag en praktijk staan centraal. De training zelf vergt twee inspirerende dagen (2 sessies van 1 dag) waarin ingesleten gedrags- en luisterpatronen, waar nodig, worden afgeleerd en vervangen door beter renderende vaardigheden.

Maximaal aantal deelnemers

Om zeker te zijn dat het talent van elke deelnemer optimaal wordt benut, is er een maximum van tien deelnemers per training. Deelnemers ontvangen 14 dagen voor aanvang van de eerste training een persoonlijke uitnodiging. De doorlooptijd van gemiddeld drie weken tussen de sessies maakt deze training zeer geschikt voor terugkoppeling van tussentijdse praktijk ervaringen. De sessies starten om 09.00 uur en eindigen om 16.30 uur

Tarief

Het tarief van deze open training is € 295,- (exclusief 21% btw per deelnemer per dag:

Het tarief is inclusief bureau-voorbereidingen, maatwerkprogramma, hand-outs, deelnemers materialen, deelnemers certificaten, koffie, water, thee en een uitgebreid lunchbuffet in het restaurant.

Locatie

Hotel restaurant 'De Witte Bergen' in Eemnes.

Start data 2016

Dag I	Dag II
28 oktober	18 november
11 november	30 november
01 december	15 december
02 december	16 december