

Commercieel Buitendienstmedewerker

Verkooptechnieken en vaardigheden van A t/m Z

Algemene beschrijving ●

Vaak wordt gedacht dat een buitendienstmedewerker geen opleiding nodig heeft en dat overredingskracht voldoende is om succes te hebben. U mag aannemen dat dit niet zo is. Er is een zekere mate van aanleg nodig, maar verkopen vereist meer dan dat alleen. Met behulp van videofilms, opdrachten en rollenspelen uit de dagelijkse praktijk leert u hoe u ervoor zorgt dat u de concurrent voor bent en ... blijft.

Voor wie? ●

Voor elke buitendienstmedewerker die met behulp van moderne verkooptechnieken beter wil scoren. Gedurende de training worden technieken en vaardigheden aangeleerd om inventief en creatief op elke situatie in te kunnen springen.

Doel van de training ●

Het verkoopgesprek beheersen en kunnen sturen, bezien vanuit de positie van de klant. Het verkopen op basis van gunnen, kennis en kunde en het wekken van vertrouwen. Professioneel en zonder angst afsluiten.

*Wie faalt om te plannen, plant om te falen,
maar succes is te plannen!*

Werkwijze ●

De training zal vooral praktisch van aard zijn: theorie wordt afgewisseld met discussie, oefeningen, films en video-rollenspellen.

Programma ●

- Werkorganisatie en bezoekvoorbereiding in relatie tot de veranderende markt.
- Gespreksplanning en het maken van bezoek afspraken.
- Het eerste gesprek bij een prospect en de argumentatie rond bedrijf en product.
- Gespreks- en vraagstellingstechnieken. Het controleren van het gesprek.
- Het overwinnen van koopweerstand en bezwaren.
- Prijsonderhandelingen en leveringsvoorwaarden, margebewuster omgaan met de prijs en de meerwaarde.
- Afsluit technieken.
- Klachtbehandeling en nazorg.

Locatie

Simon Stevinweg 2A
8013 NB Zwolle*

Tijd

5 middag-avonden van 14.00-20.30 uur

Aantal deelnemers

Max. 12 (in volgorde van definitieve schriftelijke inschrijving).

Data

In overleg

Trainer

Bernhard Nanninga

Follow up

Mogelijkheid voor na-trainingsdag(en).
In overleg aan het einde van de training te bepalen.

Deze training kan ook "in company" georganiseerd worden.



Informatie en inschrijvingen:

Valk & Partners training naar resultaat
Simon Stevinweg 2A
8013 NB Zwolle
T (038) 467 4210
F (038) 467 4229

Postbus 40188
8004 DD Zwolle

E info@valk.info
I www.valk.info