

Doe je mee? Ontwikkel jezelf tot zelfverzekerd Salesmanager

Ben jij werkzaam in een verkoopbuitendienstfunctie of start je binnenkort in deze functie? Wil jij als verkoopprofessional (tot vier jaar verkoopervaring) je basis versterken door het aanscherpen van je werkwijze en zo een beter resultaten boeken? Dan is **De Salesopleiding** precies wat jij zoekt! Een krachtige, erkende beroepsopleiding van 6 maanden (9 opleidingsdagen) waarin je alle facetten van het buitendienst verkoopvak leert en je (nog meer) eigen maakt. Persoonlijk, praktisch en met plezier.



Persoonlijk en intensief, in kleine groepjes

Intensief, kleinschalig en praktisch

Direct met zelfvertrouwen aan de slag. Dat is het doel van elke opleidingsdag. Voor een optimaal resultaat bestaat een dag uit theorie (MBO4+), opdrachten (HBO-denkniveau), boeken en artikelen. Elke opleidingsdag wordt actief gewerkt en oefenend met de materie zodat je zelfverzekerd de praktijkopdrachten voor de volgende keer kunt uitvoeren (studiebelasting: 1 dag per week). Naast het intraineren van vakkennis en vaardigheden vormen strategisch denken over de markt, de doelgroepen en de keuzes daarbij de rode draad. Jij krijgt bovendien een dagdeel 1 op 1 coaching op jouw werkplek m.b.t. je persoonlijke aandachtspunten.

Inclusief stage en praktijkexamens

In de opleidingsperiode loop je twee dagen stage om het geleerde over alle facetten van het salesvak te spiegelen aan andere salesprofessionals. Het examen bestaat uit een theorietoets, een telefonisch acquisitiesprek en een verkoopgesprek met een klant; daarbij zal de examinerator aanwezig zijn om het te beoordelen.

Onze speciale aanpak:

Individueel en intensief wordt gewerkt aan:

- de juiste vaardigheden en houding t.o.v. sales;
- het toepassen van kennis over marketing, segmentatie en revenue-management;
- effectief telefonisch acquireren;
- gestructureerd verkoopgesprekken voeren;
- succesvol onderhandelingen voeren;
- klantgericht en overtuigend schrijven in offertes, e-mails en mailingen;
- het ombuigen van prijsbezwaren;
- toekomstgericht after sales bedrijven;
- inzicht en praktische handvatten over accountmanagement en social media;
- schrijven en presenteren van strategisch plan van aanpak voor het komende half jaar.



Betere gesprekken en meer omzet

Uw investering: € 2.250 excl. BTW

Bij gelijktijdig inschrijven van 2 of meer deelnemers ontvangt je bedrijf een korting van € 300 per deelnemer op de inschrijvingskosten. Deze prijs geldt ook als het om meerdere deelnemers via een (hotel)keten gaat. De Salesopleiding start op vrijdag **7 september 2012** in Zoetermeer. Meer informatie: www.letsgoactive.nl, 079 323 82 62.

10 jaar toonaangevend in klantgericht verkopen