

Klantgericht beter en meer verkopen

In deze praktische training van 1,5 dag groei je in jouw rol als 'verkoper'. Je leert wat echt klantgericht denken is en hoe je je verkoopgesprekken effectiever, gestructureerder en met nog meer resultaat kunt voeren. Jouw resultaat, tevreden blijde klanten, een hoger resultaat en meer plezier in je werk! Wat je ook verkoopt, jouw trainer helpt jou een succesvolle 'verkoper' te worden. Uiteraard leer je in de training werken vanuit het Helpen-Principe™!



Leuk: nog meer halen uit gastcontact

Intensief, kleinschalig en praktisch

Direct met zelfvertrouwen aan de slag. Dat is jouw resultaat van de training. Bovendien:

- ⊙ kijken we samen op een prettige manier naar jouw gedrag, woorden en reacties; daardoor krijg je inzicht in je eigen communicatiekracht;
- ⊙ zorgen de geboden veiligheid en humor in de training dat je actief alternatieven gaat uitproberen en je eigen maken; dat helpt je om (meer) zelfverzekerd te werk te gaan;
- ⊙ komt iedereen individueel en intensief aan bod door de kleine trainingsgroep (3-8 personen);
- ⊙ ligt de focus geheel op jouw dagelijkse praktijk doordat we ingebrachte situaties en praktijkvoorbeelden gebruiken in opdrachten.

Effectief leren in een ontspannen sfeer

Klantgerichtheid is iets wat in het basisgedrag van mensen moet gaan zitten. Om die bewustwording bij jou te creëren gaan onze trainingen daarom verder dan het aanleren van technieken en trucs. Natuurlijk komen tips aan bod, maar het gaat erom dat jij **zélf op een leuke manier ervaart**, wat jij kunt optimaliseren/verbeteren in je manier van werken en communiceren.

Samen actief aan de slag, met:

- ⊙ De kracht van ècht klantgericht werken;
- ⊙ Gestructureerd en zelfverzekerd inkomende telefoongesprekken voeren;
- ⊙ Effectief wensen inventariseren, de vraagachter de vraag te weten komen;
- ⊙ Kennis over en oefenen met meer verkopen (up - & down selling);
- ⊙ Voordelen i.p.v. kenmerken gebruiken;
- ⊙ Ombuigen van (prij)sbezwaren;
- ⊙ De aanvraag succesvol omzetten in een boeking;
- ⊙ Omgaan met klachten en 'lastige' situaties.
- ⊙ Veel oefenen en uitproberen met jouw praktijksituaties;
- ⊙ Opdrachten voor de tussenliggende periode.



Praktisch: jouw gesprekken optimaliseren

Welke variant kies jij?

Met jouw team of afdeling? Alleen? Samen met een collega en/of andere professionals? Kies uit een dagdeel, een of twee dagen en/of coaching; altijd incl. materialen, lunch en twee maanden online coaching. In company trainingen geven we door heel Nederland, open trainingen in Zoetermeer. Meer informatie en data via info@letsgoactive.nl, of bel naar: **079 323 82 62**.