

#COMMERCIEEL

✓ BESPAAR MET DE KMO-PORTEFEUILLE

COMMERCIEEL AFGEVAARDIGDE

€ 550,55 incl. BTW

ALS VERTROUWD ADVISEUR DE KLANT MET RAAD EN DAAD BIJSTAAN

OMSCHRIJVING

Introductie

De opleiding duurt 1 jaar met 2 lesmomenten op donderdag van 18u30 tot 22u en op zaterdagmorgen van 8u30 tot 12u.

Omschrijving

Verkopen is anders geworden: harde concurrentie en veeleisende consumenten maken het niet makkelijk om potentiële klanten binnen te halen. Daar is heel wat meer voor nodig dan de *juiste looks of een vlotte babbel*. Het vraagt om een andere aanpak, je hebt andere verantwoordelijkheden en vaardigheden nodig dan een verkoper op de binnendienst.

Commercieel afgevaardigden moeten zich inleven in de klant. Ze moeten een vertrouwd adviseur zijn, een consultant die de klant met raad en daad bijstaat. Enkel wie beschikt over sterke commerciële én de juiste persoonlijke vaardigheden, is in staat bestellingen succesvol af te ronden.

Ook jij kunt deze vaardigheden aanleren en commercieel succes boeken! Tijdens deze praktijkgerichte opleiding professionaliseer je je verder in het commerciële gebeuren. Je wordt gevormd tot een adviseur die de klant de juiste verkoopondersteuning biedt om tot een win-winsituatie te komen. Deze cursus is gegarandeerd de start van een mooie carrière!

Voor wie is deze opleiding bestemd?

Je ambieert een job als commercieel afgevaardigde.

PROGRAMMA

Modules:

- **Algemene communicatie: sociale vaardigheden, assertiviteit en zelfkennis (28u)**
 - Sociale vaardigheden
 - Assertiviteit
 - Zelfkennis
- **Commerciële communicatie en offerte opmaak (20u)**
 - Klantgericht schrijven
 - Zakelijke etiquette
 - E-mail etiquette
 - Klantvriendelijk telefoneren
 - Debiteurenbeheer
 - Klachtenbehandeling
 - Offertes opmaken
 - Contractrecht
- **Beheer klantenportefeuille en prospectie (24u)**
 - Beheer klantenbestand
 - Inzicht klantenportefeuille- categorieën van klanten
 - Marktonderzoek- klantencapaciteit
 - Opmaken prospectieplan
 - Routeplanning opstellen
 - Prospectieverkoopgesprek voeren
 - Resultaten meten
 - Beursverkoop
- **Markt in kaart brengen en data-analyse (24u)**
 - De 5 p's
 - Segmentering van de markt

- Positionering
- Inzicht in marketingstrategie
- Analysemodellen
- Data-analyse
- Accountmanagement (32u)
 - Commerciële strategie bepalen
 - Commercieel actieplan opmaken
 - KPI's bepalen en toepassen
 - Rapporteringstechnieken
 - Evaluatie en analyse van het accountplan
 - Verkoopbevorderingstechnieken
- Het verkoopgesprek in B2B omgeving (40u)
 - Klantentypologieën
 - Fasen van verkoopgesprek
 - Verkooptechnieken
 - Overtuigingstechnieken
 - Onderhandelingstechnieken
 - Sellogram
 - Omgaan met weerstand
 - Afsluittechnieken
 - Stressmanagement
 - After sales
- Commercieel presenteren (20u)
 - Analyse van de doelgroep
 - Bepalen structuur van de presentatie
 - Content bepalen
 - Tools om presentaties te maken
 - Storytelling
 - Visualisatie versterken
 - Presenteren van cijfers
 - Salespitch
- Eindproef commercieel afgevaardigde

PRAKTISCH

1 jaar vanaf donderdag 23/09/2021 - Kortrijk

Lesdata voor Kortrijk vanaf donderdag 23/09/2021

Datum	Startuur	Einduur
-------	----------	---------

Locatie

Syntra West Kortrijk
Doorniksesteenweg 220
8500 Kortrijk

Contact

T: 078/353 653
Sofie@syntrawest.be

Data onder voorbehoud van eventuele wijzigingen.

Getuigschrift

Wie deze opleiding met succes beëindigt, ontvangt een getuigschrift '**Commercieel afgevaardigde**' erkend door de Vlaamse overheid.

Het getuigschrift wordt toegekend aan deelnemers die regelmatig de lessen bijwonen, slagen voor de examens die afgenomen worden van de verschillende vakken en het eindwerk maken en met succes verdedigen voor een jury.