

START ME UP - LEARNING SNACK PROSPETIE

LEER DE JUISTE VRAGEN STELLEN, WEIGERINGEN OMZEILEN OF OMKEREN EN DOELTREFFEND ARGUMENTEREN

OMSCHRIJVING

Wat kent men na het volgen van deze opleiding?

De deelnemer krijgt de kans om op een zeer persoonlijke en interactieve manier met de docent de prospectie voor de eigene zaak uit te werken. Bovendien kan er gebruik gemaakt worden van een online leerplatform, Moodle, om oefeningen op te maken en extra opvolging te voorzien.

Omschrijving

Als je begrijpt wat jouw klanten beweegt, dan kan je ook op hun antwoorden en vragen anticiperen. Hoe bereid je je voor? Hoe houd je hen vast? Welke informatie is voor de klant doorslaggevend? Veel te veel verkopers geven op na een eerste obstakel of werken weigerende taal onbewust in de hand. Je leert de juiste vragen stellen, weigeringen omzeilen of omkeren en doeltreffend argumenteren.

Voor wie is deze opleiding bestemd?

- Startende zelfstandigen tot 5 jaar opgestart
- Kandidaat-ondernemers
- Préstarters

Voorkennis

Er is geen voorkennis vereist.

PROGRAMMA

Inhoud van het programma:

- De juiste vragen stellen, gebruik van correcte argumenten, actief luisteren
- Communicatieproces en communicatiestoornissen
- Klantvriendelijk versus klantgericht
- Hoe herken je koopsignalen?
- Lichaamstaal en spreektechniek
- Omgaan met bezwaren
- De klant en degene die hem vergezelt: hoe sterk is de invloed?