

#COMMERCIEEL

✓ BESPAAR MET DE KMO-ORTEFEUILLE

## KLANTGERICHT VERKOPEN ALS COMMERCIEËLE BINNENDIENSTMEDEWERKER

€ 393,25 incl. BTW

KLANTGEDREVEN DENKEN EN HANDELEN ALS INTERNAL SALES MEDEWERKER

I.S.M. Ssbm

### OMSCHRIJVING

#### Omschrijving

**Als commercieel binnendienstmedewerker bent u een spilfiguur.** In de communicatie met uw klant, uw distributeur, uw collega's op de buitendienst, de marketingafdeling, de back office (vb. R&D, productie, order processing, administratie, ...).

Uw rol in het klantgedreven adviseren en verkopen wordt op vandaag – en in de toekomst – steeds belangrijker. Klantgericht denken en handelen maken het verschil tussen een klant winnen en behouden, of een prospect of klant verliezen.

Uw rol blijft bovendien veelzijdig: prospecteren, afspraken maken, offertes maken en opvolgen, verkopen aan de telefoon, cross- en upselling, orders en dossiers opvolgen en afhandelen, klachten managen, verkoopadministratie, CRM, ...

Hoe combineert u al die verschillende aspecten? Hoe kan u met andere woorden de klant “delighten” én de sales “boosten”? Welke kennis, vaardigheden en attitude hebt u hiervoor nodig?

Tijdens de training gaan we met deze aspecten aan de slag!

#### Voor wie is deze opleiding bestemd?

Hebt of ambieert u een rol op de commerciële binnendienst? In de pre-sales (prospectie), de sales, de after-sales of de commerciële administratie. Wil u daarbij klant-én salesgedreener worden? **U maakt na deze compacte training het verschil bij uw klant en in uw sales!**

Ook wie als verantwoordelijke voor de commerciële binnendienst efficiënter wil worden in het coachen van zijn collega's, zal in deze training heel veel opsteken.

### PROGRAMMA

De training klantgericht verkopen op de binnendienst bestaat uit 2 sessies

#### Sessie 1

- Wat is klantgerichtheid?
- Wat is klantgericht verkopen?
- Hoe ziet een klantgedreven verkoopsgesprek er uit?

#### Sessie 2

- Praktische handvaten om aan cross-selling te doen
- Klantgerichte vaardigheden mét toegevoegde waarde als binnendienstmedewerker
- Klantgericht verkopen: praktische oefeningen

### PRAKTISCH

Deze opleiding wordt georganiseerd door onze partner SBM, cvba Skilliant.

Lesdata

Locatie

Contact

<b>Datum</b>	<b>Startuur</b>	<b>Einduur</b>	<b>SBM Gent</b>	<b>T: 078/353 653</b>
dinsdag 03/03/2020	09:30	12:30	Tramstraat 63	Sofie@syntrawest.be
dinsdag 03/03/2020	13:30	16:30	9052 Zwijnaarde	

Data onder voorbehoud van eventuele wijzigingen.

## DOCENT



**Joost Cottyn** heeft jarenlange ervaring in het begeleiden van bedrijven en organisaties inzake klantgerichtheid (customer xperience design). Nadat hij eerst sales ervaring heeft opgedaan in verschillende omgevingen en zelf sales trainers ging aansturen, werd hij verantwoordelijk voor deze strategische hefboom van van gewone organisatie excellente organisaties te maken.

Naast zijn inhoudelijke expertise is hij in staat om de juiste methodologie toe te passen, om een zo groot mogelijke return te realiseren inzake klantgericht handelen. Zijn bezieling en enthousiasme maken het echte verschil. Je moet hem gezien hebben om het te begrijpen. Hij staat er!