

#COMMERCIEEL

✓ BESPAAR MET DE KMO-PORTEFEUILLE

VERKOPEN ALS EEN SALES PRO - VIRTUAL CLASSROOM NIEUW

€ 514,25 incl. BTW

HET MAXIMALISEREN VAN UW SLAAGKANSEN LUKT ENKEL VIA EEN SYSTEMATISCHE AANPAK!

I.S.M. 

OMSCHRIJVING

Omschrijving

Is verkoop de motor die uw business doet draaien? Dan hoeven we u niet te vertellen dat klanten anders aankopen dan vroeger het geval was. Blijft u op dezelfde manier verkopen, dan riskeert u dat de motor sputtert ... Of zelfs stilvalt.

Hoe bereikt u op vandaag uw commerciële doelen? Met een systematische aanpak!

- Een slechte start of moeite met het afsluiten van uw verkoopgesprek? Niet met onze structuur als uw leidraad
- Loopt het salesgesprek reactief of proactief? Zet de juiste stappen en u houdt de controle
- Te duur ..., kom later eens terug ..., er is geen budget ...? U pareert moeiteloos elk bezwaar!

Kom naar deze training, leer de technieken en krijg ze voor altijd onder de knie.

Voor wie is deze opleiding bestemd?

Iedereen die met sales, accountmanagement en business development bezig is, en perfecte controle wil behouden in het salesgesprek.

Methodologie

Kan ik ook online deelnemen? Natuurlijk! De klassikale oefen- en coachingsessies gaan door in een *Virtual Classroom*. De docent is fysiek aanwezig in het lokaal op de campus. U hebt de keuze: u komt ook fysiek naar het lokaal. Of u wandelt online binnen. Klinkt fantastisch? Dat is het ook!

PROGRAMMA

In deze tweede module van drie leren we u alle communicatievaardigheden (verbale én non-verbale) die u nodig hebt om met impact te verkopen! U leert de kunst van het verkoopgesprek via een systematische aanpak.

Wat bereikt u met de training Verkopen als een Sales Pro?

- U weet perfect hoe u continu nieuwe klanten kan aantrekken
- U kent en beheerst de ideale structuur van het verkoopgesprek
- Uw eerste indruk is top
- U weet elk bezwaar te omarmen en prima te counteren
- In plaats van liever naar de tandarts te gaan, kan ook u koud prospecteren
- Uw nieuwe afsluittechnieken boeken gegarandeerd resultaat

Uw voordeel:

- U bent een zelfzekere topverkoper
- U beschikt over de perfecte leidraad voor om het even welk verkoopgesprek
- U boekt een meetbaar hogere omzet

Andere modules in deze reeks:

- **Spreken als een Sales Pro:** U leert de kunst van het spreken in 7 stappen met het M.O.S.T.E.R.D. systeem
- **Onderhandelen als een Sales Pro:** u leert de kunst van het onderhandelen door het creëren van uw persoonlijke onderhandelingsmatrix (CRAC)

Kan ik ook online deelnemen? Natuurlijk! De klassikale oefen- en coachingsessies gaan door in een *Virtual Classroom*. De docent is fysiek aanwezig in het lokaal op de campus. U hebt de keuze: u komt ook fysiek naar het lokaal. Of u wandelt online binnen. Klinkt fantastisch? Dat is het ook!

PRAKTISCH

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

2 sessie(s) vanaf maandag 28/09/2020 - Online

Lesdata voor Online vanaf maandag 28/09/2020

Datum	Startuur	Einduur
maandag 28/09/2020	09:00	12:00
maandag 28/09/2020	13:00	16:00

Contact

T: 078/353 653
Sofie@syntrawest.be

Data onder voorbehoud van eventuele wijzigingen.

Prijsinfo

Corona?! Die bederft bij SBM uw leehonger nooit. Deze opleiding gaat door in een Virtual Classroom. Dat wil zeggen: de docent is fysiek aanwezig in het lokaal op de campus. U hebt de keuze: u komt fysiek naar het lokaal. Of u wandelt online binnen.

“Jaja, maar wat als het coronavirus opnieuw roet in het eten strooit?”

Eenvoudig: dan wandelt iedereen online binnen! Het is alsof u fysiek in de zaal aanwezig bent. U interageert met uw trainer en met uw medetrainees. En u krijgt meteen antwoord op uw vragen.

Onwennig met technologie? Hoeft niet: de software die u van ons krijgt, is bijzonder gebruikersvriendelijk. En komt met de begeleiding en ondersteuning waar u om vraagt. Wees Corona te slim af. Boek nu bij SBM, waar het virus geen spelbreker meer is.

Vragen? Collega Kevin zorgt voor antwoorden (mail kevin@sbm.be of bel 078 35 36 38).