

#COMMERCIEEL

✓ BESPAAR MET DE KMO-ORTEFEUILLE

SUCCESVOL VERKOPEN MET VIDEOBELLEN

LEER SUCCESVOL AFSPRAKEN MAKEN EN VERKOPEN VIA BEELDBELLEN.

I.S.M.  Ssbm

OMSCHRIJVING

Omschrijving

Wordt het moeilijker om afspraken te krijgen en bij jouw klanten en prospects langs te gaan? Of heb je ontdekt dat afspraken via beeldbellen een zeer efficiënte aanvulling zijn op 'fysieke' afspraken?

Zorg dat je je bezoeksagenda vlot vult met videocall afspraken. En dat je verkoopgesprek net zo vlot verloopt als een bij een fysieke afspraak.

Hoe je dat doet? Je leert het in deze opleiding/doe-training! Je leert:

- hoe je **telefonisch prospecteert** om zonder probleem een videocall afspraak te krijgen
- hoe je een professioneel **videocall verkoopgesprek** voert en de juiste stappen zet om de controle te behouden

Na het volgen van deze opleiding én doe-training schakel je moeiteloos tussen face-to-face en online bezoeken bij klanten en prospects. Met een gevulde agenda.

Voor wie is deze opleiding bestemd?

Ga je langs bij prospects en klanten? Bel je klanten en prospects voor het maken van een afspraak? Wil je 'fysieke' bezoeken aanvullen met klantencontacten via videocall? Mis deze opleiding/training niet! **Onze trainer was er al vele jaren voor Corona mee aan de slag.**

Methodologie

Virtual classroom

PROGRAMMA

Deze opleiding/training omvat 4 online sessies:

- Sessie 1: de technieken om via telefoon een online afspraak bij jouw klant of prospect te krijgen
- Sessie 2: doe-sessie telefonisch prospecteren voor online afspraken
- Sessie 3: de technieken om een professioneel online bezoek bij klant of prospect af te leggen
- Sessie 4: doe-sessie online verkoopgesprekken

DOCENT



Ronald de Keersmaeker werkte twaalf jaar voor de ERIKS group als business unit manager en business development manager. Hij werkte mee aan de opstart van nieuwe bedrijven en het sluiten van partnerships in China, Maleisië, Singapore en India. Terug in België werd Ronald verantwoordelijk voor het ontwikkelen van OEM business (Original Equipment Manufacturers), en het opleiden van high potentials en middenkader. In 2014 richtte hij zijn eigen bedrijf Dixit International op, waar hij zich als coach en trainer specialiseert in verkoop- en onderhandelstechnieken, lichaamstaal en public speaking. Dat laatste bracht hem in de Raad van Bestuur van PSA Belgium (Professional Speakers Association Belgium).