

#COMMERCIEEL

✓ BESPAAR MET DE KMO-ORTEFEUILLE

TELEFONISCHE PROSPECTIE: HUNTING FOR PROJECTS (BEDRIJFSINTERNE OPLEIDING + INDIVIDUELE ON-THE-JOB COACHING)

BOEK DEZE TRAINING & COACHING BEDRIJFSINTERN (IN TEAM OF INDIVIDUEEL)!

I.S.M.  Ssbm

OMSCHRIJVING

Omschrijving

Jaagt u op nieuwe projecten? Dan moet u meerdere partijen verleiden. Denk bijvoorbeeld aan opdrachtgevers, aankopers, bestekschrijvers, adviesburo's, uitvoerende partijen, ... Dat lukt alleen als u dat op een structurele manier aanpakt. Met een systeem dat altijd in uw voordeel werkt.

- In de kennissessies leert u een telefoongesprek voorbereiden (info, tools, scripting) en een telefoongesprek voeren (slimme behoefte-analyse, stijl, omgaan met bezwaren).
- In de online on-the-job coaching belt u effectief leads op, terwijl onze coach u helpt om concrete successen te boeken.

Leer met vertrouwen bellen. Met een gevulde salesfunnel als resultaat!

Voor wie is deze opleiding bestemd?

Commerciële medewerkers in business-to-business bedrijven die jagen op nieuwe projecten. En die met meer succes en met meer plezier willen bellen!

Methodologie

Bedrijfsintern. Online. Individueel of in team. Kennissessies (in team) in combinatie met 2 x 2 uur on-the-job coaching (individueel). In het Nederlands of het Engels. Vraag een voorstel aan vanessa.aneca@sbm.be

PROGRAMMA

Module 1 & 2 = 'kennismodules'

Collectieve of individuele kennissessies

Telefonische hunting: van leidraad tot maximalisatie

- Voorbereiding van het gesprek
 - info vinden
 - tools
 - scripting
 -
- Het telefonische contact
 - slimme behoefte-analyse
 - stijl
 - omgaan met bezwaren
 -

Module 3 & 4 = 'coachingessies'

Individuele on-the-job coachingsessies

U belt effectief leads op, de trainer/coach volgt mee (staat op mute in zoom), coacht u en helpt u om effectieve successen te boeken. Resultaat van deze leerinterventie is dat u 100% autonoom werkt. Met vertrouwen, op een gevulde salesfunnel, en met resultaat.

