

Verkooptraining

Doelgroep

Verkoopmedewerkers en leidinggevenden in de timmerindustrie

Doel cursus

Je leert en versterkt een klantgerichte houding en benaderingswijze. Je leert de professionele vaardigheden die nodig zijn om succesvol en met overtuiging klanten tegemoet te treden.

Na afronding:

- heb je kennis en inzicht in de verschillende fasen van het verkoopproces
- ben je in staat deze inzichten te vertalen naar concreet gedrag
- heb je je gespreksvaardigheden op het gebied van verkopen versterkt
- kan je effectiever omgaan met bezwaren en moeilijke klanten
- kan je de klant dat verkopen wat hij nodig heeft

Programma

De volgende onderdelen komen aan bod:

- kennis van zaken over jezelf/je klant/je product
- klantgericht denken en klantgerichte vaardigheden
- organisatie en planning
- fasen in het verkoopgesprek
- specifieke gespreksvaardigheden
- omgaan met bezwaren en lastige klanten

Duur cursus

6 dagdelen

Voor aanmelding of meer informatie klik [hier](#).