



Bijlage

*Speciaal voor de leden van Treeport Zundert:
Training:*

"Verbeteren van mijn verkooefficiëntie"

Wanneer?

*De training wordt verzorgd op 24 januari, 31 januari, 14 februari en 21 februari 2012.
De training vangt aan om 19:00 uur en eindigt om ca 22:00 uur*

Waar?

Kantoor van Treeport Zundert, Hofdreef 20.

Wat is, in het kort, de inhoud van de training?

De inhoud wordt voor een groot deel bepaald door uzelf. Voor aanvang zal u gevraagd worden naar uw eigen doelstellingen en vraagstukken. Die worden uitdrukkelijk besproken en getraind. Dat is namelijk het meest leerzaam voor u.

Globaal ziet de training er als volgt uit:

Dagdeel 1

In dit dagdeel wordt aandacht besteed aan:

- *Persoonlijke doelen en motivatie;*
- *Wat zijn eigenschappen van succesvolle verkopers?*
- *Onderdelen van het verkoopproces en hoe deze zijn te beïnvloeden door de verkoper;*
- *Analyse van het klantenbestand en prioritering.*
- *Wat verkoop ik? Over Unique Selling Point (USP)*

Dagdeel 2

In dit dagdeel wordt aandacht besteed aan:

- *De uitwerking van het huiswerk uit de eerste bijeenkomst.*
- *Het stellen van verkoopdoelen.*
- *Koude en lauwe acquisitie;*
- *Telefonische acquisitie*
- *Relatiemanagement.*



Dagdeel 3

In dit dagdeel wordt aandacht besteed aan:

- *De uitwerking van het huiswerk uit de tweede bijeenkomst.*
- *Het verkoopgesprek:*
- *Telefonisch verkoopgesprek;*
- *Onderhandelingsstijlen.*
- *Omgaan met bezwaren, tegenwerpingen en (verscholen)klachten.
eest gangbare tegenwerping: "het is te duur en de concurrentie is goedkoper".*

Dagdeel 4

In dit dagdeel wordt aandacht besteed aan:

1. *Intrainen van het geleerde uit de vorige bijeenkomsten*
2. *Afronden van een verkoopproces (daadwerkelijk verkopen!);*
3. *Evaluatie.*

Tijdens de training krijgen de deelnemers diverse hand-outs die kunnen worden opgeborgen in een beschikbaar gestelde individuele map.

Gedurende een periode van ca 6 weken na de training kunnen deelnemers gebruik maken van telefonische service bij concrete vragen.