

DUUR  
GROEPSGROOTTE

6 dagen  
8 cursisten

## Inleiding

In de cursus Verkooptraining totaal met praktijkbegeleiding wordt je van A t/m Z geleerd om op een prettige manier alle vaardigheden die je nodig hebt toe te kunnen passen. De cursus bestaat uit de deelcursussen: Telefonische acquisitie, (1 dag theorie en 1 dag praktijkbegeleiding) Behoeftebepaling en Presenteren, (1 dag theorie en 1 dag praktijkbegeleiding) Onderhandelen en Afsluittechnieken, (1 dag theorie en 1 dag praktijkbegeleiding).

## Doelgroep

Iedereen binnen uw bedrijf, waarvoor het van belang is dat er een bijdrage wordt geleverd aan het behalen van de commerciële doelstellingen. Functies: verkopers binnen- en buitendienst, projectleiders, salesmanagers, directie.



## Cursusopbouw

- cursus Telefonische Acquisitie
- cursus Behoeftebepaling
- cursus Presenteren
- cursus Onderhandelen
- cursus Afsluittechnieken
- drie dagen persoonlijke praktijkbegeleiding

## Cursusdoelen

- Wij helpen je om op een prettige manier de diverse vaardigheden toe te passen die nodig zijn bij telefonische acquisitie, behoeftebepaling en presenteren, onderhandelen en afsluittechnieken bij je doelgroep. Zie verder alle losse cursusmodules zoals in de cursusopbouw is aangegeven.

## Afsluiting

Kortom een complete verkooptraining die je helpt om van a tot z alle vaardigheden in 6 dagen geleerd te krijgen, inclusief 100% persoonlijke praktijkbegeleiding om alle gereedschap die je in theorie hebt leren kennen in de praktijk te toetsen. Deze training maakt je de complete verkoper! Je ontvangt een bewijs van deelname

## Voorkennis

Geen voorkennis benodigd.