

DUUR
GROEPSGROOTTE

1 dag
8 cursisten

Inleiding

In de cursus Telefonische Acquisitie wordt je geleerd om op een prettige manier afspraken te maken bij je doelgroep.

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

- voorbereiden
- elevatorpitch maken
- open en gesloten vragen benutten
- structuur in je gesprek aanbrengen
- omgaan met tegenwerpingen
- hoe ga ik de verkregen gegevens verwerken in bijvoorbeeld een CRM systeem

Cursusdoelen

- Wij helpen je om op een prettige manier, eenvoudig afspraken te maken, met behulp van de telefoon, bij je doelgroep.

Afsluiting

Je bent in het bezit van alle gereedschappen voor acquisitie, dus meer afspraken, meer relaties en meer kans op verkoop! Je ontvangt een bewijs van deelname.

Voorkennis

Geen voorkennis benodigd.