

DUUR  
GROEPSGROOTTE

0,5 dag  
8 cursisten

### Inleiding

In de cursus Behoeftebepaling wordt je geholpen om op een prettige manier achter de behoefte te komen van je klant.

### 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
- soorten vragen
- structuur in je gesprek aanbrengen
- argumenteren
- leidmotieven herkennen
- kva methode toepassen
- hoe ga ik de verkregen gegevens verwerken in bijvoorbeeld CRM systeem

### Cursusdoelen

- Wij helpen je om op een prettige manier, eenvoudig achter de behoefte te komen van je klant, waardoor je offerte of aanbieding beter aansluit bij zijn of haar wensen.

### Afsluiting

Je bent in het bezit van alle gereedschappen, om de vraag achter de vraag te herkennen zodat je meer gunning krijgt en betere verkoopresultaten. Je ontvangt een bewijs van deelname.

### Voorkennis

Geen voorkennis benodigd.