

DUUR
GROEPSGROOTTE

0,5 dag
8 cursisten

Inleiding

In de cursus Presenteren wordt je geholpen om de behoeften van de klant in eigen woorden terug te laten komen in je presentatie en offerte.

Doelgroep

Iedereen binnen uw bedrijf, die commerciële gesprekken heeft met klanten. Functies: verkopers binnen- en buitendienst, projectleiders, salesmanagers, directie.



Cursusopbouw

- voorbereiden
- doel van presentatie of offertebespreking weergeven
- structuur in je gesprek aanbrengen
- hoe ga je presenteren
- wat hoort er thuis in een presentatie en wat niet

Cursusdoelen

Nadat de behoefte is bepaald, dient de klant in de presentatie of offerte zijn of haar eigen woorden terug te horen. Dat laat zien, dat je goed hebt geluisterd! We gaan je helpen om dit te realiseren, afgestemd op je doelgroep die je hebt bepaald.

Afsluiting

Laten merken aan je klant dat zijn of haar wensen gehoord zijn en dat je aanbod of portfolio daar op aansluit. Meer gunning, meer betere relaties, meer commerciële kansen. Je ontvangt een bewijs van deelname.

Voorkennis

Cursus behoeftebepaling.