

DUUR  
GROEPSGROOTTE

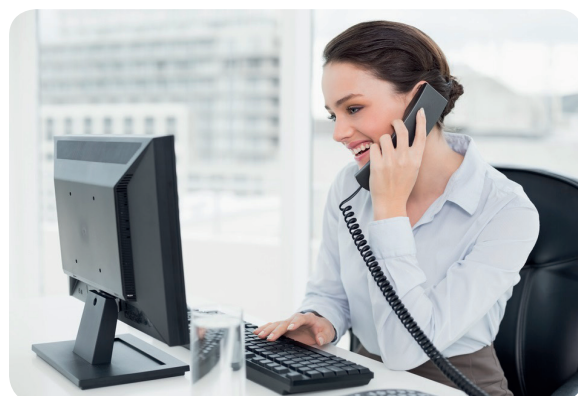
1 dag  
1 cursist

## Inleiding

Na het volgen van de cursus Telefonische Acquisitie is het mogelijk om een hele dag persoonlijke begeleiding te krijgen.

## 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

Cursus Telefonische Acquisitie.