

DUUR
GROEPSGROOTTE

1 dag
1 cursist

Inleiding

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

Doelgroep

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



Cursusopbouw

- voorbereiden
- omgaan met tegenwerpingen en weerstanden
- onderhandelingshoudingen herkennen
- verantwoorden van een (meer)prijs met klantgerichte toegevoegde waarden
- hoe het onderhandelklimaat positief te beïnvloeden

Cursusdoelen

Inzicht en gereedschap krijgen om beter te kunnen onderhandelen.

Afsluiting

Minder marge weggeven, win/win situatie ontwikkelen, prettige relaties opbouwen. Je ontvangt een bewijs van deelname.

Voorkennis

Cursus Onderhandelen.