

Training Commerciële Vaardigheden 2

In de training 'Commerciële Vaardigheden 2' staat het klantgesprek centraal. De deelnemers leren een goed klantgesprek te voeren, waarmee ze de volgende stap kunnen maken in het verkoopproces. Door de juiste vragen te stellen en te luisteren naar de klant leren de deelnemers op hun eigen authentieke wijze de klantrelatie te verstevigen en de juiste informatie te verkrijgen. We gaan uitgebreid in op de voorbereiding van het gesprek, communicatiestijlen en het gebruik van gesprekstechnieken. Om de realiteit en leercurve te verhogen oefenen we de gesprekken met rollenspellen op basis van actuele voorbeeldcases en casuïstiek die door de deelnemers zelf wordt ingebracht.

Training specificaties

Doelgroep

Deze training is bedoeld voor medewerkers met een commerciële functie en/of een functie waarin de dagelijkse praktijk veel contact is met klanten:

- Account Managers
- Commerciële medewerkers
- Binnendienst medewerkers
- Adviseurs en consultants
- Relatiebeheerders
- Zelfstandige beroepsbeoefenaars

Belangrijkste leerdoelen

- Het leren op authentieke wijze een klantgesprek te voeren
- Het vertalen van de klantbehoefte in een business case
- Het in de praktijk oefenen van diverse onderdelen van het klantgesprek
- Het herkennen en vermijden van valkuilen in een klantgesprek
- Het leren schakelen in communicatiestijlen en gespreksniveau

Inhoud

- De basisprincipes van verkopen (kort)
- De voorbereiding van een klantgesprek
- Communicatiestijlen
- Behoeft analyse en de Business Case
- Gesprekstechnieken en valkuilen
- Praktijkoefeningen en gespreksanalyse

Opzet van training

- Individuele voorbereiding voorafgaand aan de training
- Klassikale training en groepsopdrachten
- Praktijkoefeningen met behulp van een acteur

Studiemateriaal

- Door ALECT ontwikkeld trainingsmateriaal
- Praktijkgerichte actuele cases.

Vooropleiding/achtergrond

- HBO- werk en denkniveau
- De deelnemers dienen bekend te zijn met de basiskennis van verkopen en/of de training **Commerciële Vaardigheden 1** te hebben gevolgd.

Duur

Eén dag van 7 uur

Docenten

A.A. Maarleveld (Sander)
gastdocent C.J. van Ginneken (Erik)

Kosten

De kosten van deze training bedragen € 549,- per persoon. Deze dienen voorafgaand aan de training te zijn voldaan.

Inschrijven

U kunt uzelf inschrijven door een email te sturen naar training@alect.nl met vermelding van uw naam, uw bedrijf en telefoonnummer. U krijgt een bevestiging per email. Indien u onverhoopt de training niet kunt bijwonen, mag u een vervanger sturen.

Over de docenten

Sander Maarleveld is een ervaren Sales Consultant die bedrijven en ondernemers helpt bij het verbeteren van hun salesperformance. Sander heeft zijn commerciële kennis en ervaring opgedaan in diverse commerciële functies als Account Manager en Business Developer in de profit en non-profit sector bij verschillende (inter)nationale bedrijven. In deze functies heeft hij geleerd succesvol te netwerken en business te genereren uit gelegde klantcontacten.

Ontmoet Sander op LinkedIn: <http://www.linkedin.com/in/sandermaarleveld>



Erik van Ginneken is als trainer en coach ervaren in het helpen groeien van professionals. Daarnaast is Erik acteur/theatermaker. Die twee werelden komen samen in deze training, waar Erik zich inspant om op het gebied van gesprekstechnieken de deelnemers kennis én een indringende leerervaring te geven.

Ontmoet Erik op LinkedIn: <http://www.linkedin.com/in/erikvanginneken>