



Hoe ervaren  
(potentiële) klanten  
een face-to-face  
gesprek met u of uw  
verkoopmedewerkers?



Verhoog uw  
commerciële  
slagkracht!

vrijdag  
25 nov.  
2011

OPEN  
SALES  
TRAINING

## OPEN SALES TRAINING

Bestemd voor o.a.:  
accountmanagers,  
(commercieel) directeuren,  
zelfstandig ondernemers,  
zzp'ers, consultants

Datum:  
• vrijdag 25 november 2011

Tijdstip:  
09.00 tot 17.00 uur

Locatie:  
Hotel Restaurant  
Galamadammen  
Galamadammen 1-4  
8723 CE Koudum  
([www.galamadammen.nl](http://www.galamadammen.nl))

Deelname:  
€ 345,- pp (excl. BTW)  
Incl. consumpties, lunch en trainings-  
materialen (mappen, hand-outs,  
documentatie)

### Inhoud training o.a.:

- hoe krijgen we inzicht in de behoeften, belangen, wensen en problemen van onze (potentiële) klanten?
- wat gaat er vaak mis en waarom?
- de verschillende fasen van een professioneel gesprek duidelijk leren onderscheiden
- wat verstaan we onder verkopen?
- argumenten beter afstemmen op onze gesprekspartner waardoor beter doelstellingen kunnen worden ondersteund en behaald
- prijs en condities beter verkopen
- gesprekken afsluiten met concrete afspraken of de order

**Aanpak:** interactief, rollenspellen (camera) en feedback, oefeningen aan de hand van praktijksituaties

**Doelstelling:** verhoging van communicatieve vaardigheden en commerciële slagkracht



*Hielke Dijkstra*  
trainer | consultant | coach

## Aanmelden?

Bel: 06 - 290 679 98  
of mail naar: [info@hielkedijkstra.nl](mailto:info@hielkedijkstra.nl)  
[www.hielkedijkstra.nl](http://www.hielkedijkstra.nl)

**In-Company Training:** het is ook mogelijk een training te beleggen waarbij louter deelnemers van uw organisatie aanwezig zijn. Neem contact op en leg uw wensen voor.