



Hoe ervaren  
(potentiële) klanten  
een telefoongesprek  
met u of uw  
verkoopmedewerkers?



Verhoog uw  
commerciële  
slagkracht!

vrijdag  
11 nov.  
2011

OPEN  
TELEFOON  
TRAINING

## OPEN TELEFOON TRAINING

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

Datum:

- vrijdag 11 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.:

- de waarde van de telefoon bij relatiebeheer en voor het winnen van nieuwe klanten
- de strategie van het telefoongesprek; opstellen en effectief toepassen van bescrypt
- voor- en nadelen van de telefoon; hoe compenseer je de nadelen
- gouden regels voor succesvol telefoneren
- offerte follow-up: nabellen van offertes om grip op het proces te houden
- cold calling: bezoekaafspraken maken bij organisaties waar we nog geen contact hebben
- telefonisch afsluiten met concrete afspraken of de order

**Aanpak:** interactief, rollenspellen (audio) 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.