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

Verhoog uw commerciële slagkracht!

vrijdag 20 mei 2011

OPEN TELEFOON TRAINING

OPEN TELEFOON TRAINING

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

Datum:
- vrijdag 20 mei 2011

Tijdstip:
09.00 tot 17.00 uur

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

Deelname:
€ 295,- pp (excl. BTW)
Incl. consumpties en lunch

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 belscript
- 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: bezoekafspraken maken bij organisaties waar we nog geen contact hebben
- telefonisch afsluiten met concrete afspraken of de order

Aanpak: interactief, veel rollenspellen (audio) en feedback, oefeningen aan de hand van praktijksituaties

Doelstelling: verhoging van communicatieve vaardigheden en commerciële slagkracht

Hielke Dijkstra
trainer I consultant I coach

Aanmelden?

Bel: 06 - 290 679 98
of mail naar: info@hielkedijkstra.nl
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.