



Doeltreffend trainen voor uw succes

VTI Vital Training International

Specialtraining Acquisitie B to B

Trainingsdoelen:

Na deze training:

- Bent u in staat, om realistische acquisitiedoelen te stellen voor de lange termijn
- Weet u hoe u de acquisitie bij bestaande en nieuwe potentiële klanten kunt organiseren en deel laat uitmaken van uw dagelijkse activiteiten.
- Weet u hoe uw systematisch telefonisch kunt acquireren.
- Beheerst u de grondregels van gesprekstechnieken voor uw eerste gesprek met een potentiële klant.
- Weet u welke middelen u kunt inzetten om contacten met nieuwe klanten en bestaande klanten te onderhouden.
- Realiseert u zich dat in eerste instantie gesloten deuren zich op een later tijdstip succesvol laten openen.

Trainingsinhoud:

- Het opzetten van een zinvol en realistisch actieplan met bijhorende haalbare doelstellingen.
- De juiste strategie om nieuwe klanten te werven.
- Gespreksstructuur voor het eerste introductiegesprek met een nieuwe klant.
- Basis gesprekstechnieken, vraagtechnieken en telefoontechnieken.
- Gebruik maken van emotie tijdens uw gesprekken.
- Het opvolgen van acquisitiegesprekken zowel telefonisch als mede face tot face.
- Zorgen voor de juiste afsluiting

Trainingsduur:

1 Dagen

VTI Benelux B.V.
Vital-Training-International B.V.
De Delle 78
7609 CJ ALMELO
Tel.: 0031 546 657441
Fax: 0031 546 657417

