



Doeltreffend trainen voor uw succes

VTI Vital Training International

## Basistraining Actief verkopen 1

### Trainingsdoelen:

Na deze training:

- Kent u de verschillende fasen in het verkoopproces en welke betekenissen deze fasen hebben voor de verkoop en bent u in staat verkoopgesprekken systematisch voor te bereiden.
- Kent u de mogelijkheden om in het begin van het verkoopgesprek vertrouwen op te bouwen.
- Weet u met welke vraagtechnieken u de individuele behoeften en koopargumenten kunt achterhalen.
- Kunt u productvoordelen omzetten in klantvoordelen
- Bent u in staat om weerstanden doelgericht te elimineren
- Herkent u koopsignalen en bent u in staat om succesvol af te sluiten

### Trainingsinhoud:

- Systematische gespreksvoorbereiding en gespreksuitvoering.
- De eerste indruk en gesprekopeningen.
- Behoeftbepaling, vraagtechnieken en trechtertechnieken.
- Gebruikersargumenten - Voordelen worden koopargumenten.
- Omgaan met weerstanden en bezwaren.
- Succesvol afsluiten
- Persoonlijke verkoopstijl ontwikkelen.
- Verkoopacties plannen en uitvoeren

### Trainingsduur:

2 Dagen

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

