



Doeltreffend trainen voor uw succes

VTI Vital Training International

Specialtraining Klantherkenning

Trainingsdoelen:

Na deze training:

- Herkent en kent u uw eigen persoonlijke gedrag tijdens het commercieel actief zijn, waardoor u uw eigen sterkten en beperkingen weet.
- Bent u in staat om uw sterkten te benutten in de verkoop
- Herkent u het gedrag van uw klanten en bent u in staat om in te spelen op hun voorkeuren en beslisstructuur.
- Bent u mede door de opgedane kennis en ervaringen in staat om iedere klant individueel te benaderen en specifieke argumenten in te zetten tijdens het verkoopgesprek

Trainingsinhoud:

- Het maken en beoordelen van uw eigen gedragstructuur met behulp van het model van Beldin.
- Praktische vertaling naar de praktijk met vele oefeningen op het gebied van mimiek, lichaamstaal, gespreksonderwerpen, uitdrukkingsvaardigheden, gesprekstempo en gespreksopbouw
- Het toepassen van het geleerde in het gehele verkoopgesprek individueel leren toepassen in het verkoopproces:
 - ◇ Begroeting en de eerste indruk
 - ◇ Behoeftanalyse. Eisen en wensen pakket van de individuele klant
 - ◇ Individuele bezwaartechnieken
 - ◇ Aanbieden van producten en diensten
 - ◇ Actief afsluiten

Trainingsduur:

1 Dag

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

