



Specialtraining Telefonische verkoop

- T**rainingsdoelen: Na deze training:
- Kent u uw sterkten en zwakten aan de telefoon
 - Voelt u zich zeker en belt u zonder schroom met klanten en potentiële klanten.
 - Herkent u koopsignalen van klanten.
 - Bent u in staat om te werken met telefoonscripts die passen bij uw stijl van werken.
 - Weet u hoe u de juiste en concrete informatie verkrijgt bij de juiste contactpersoon.
 - Voert u gestructureerde telefoongesprekken en realiseert u uw doelen.
 - Lukt het u om klantverwachtingen boven tafel te krijgen
 - Zijn bezwaren en weerstanden uitdagingen die u kunt overwinnen

- T**rainingsinhoud:
- Telefonische etiquette.
 - Systematische gespreksvoorbereiding en gespreksuitvoering in uw eigen stijl.
 - De eerste indruk en gesprekopeningen.
 - Behoeftbepaling, vraagtechnieken en trechtertechnieken.
 - Gebruikersargumenten - Voordelen worden koopargumenten.
 - Verkooppsychologie voor de binnendienst
 - Omgaan met weerstanden en bezwaren.
 - Succesvol afsluiten.
 - Verkoopacties plannen en uitvoeren / opvolgen van prospects

Trainingsduur: 2 Dagen

