

Nieuwe klanten werven via de telefoon

Leer in één dag hoe je sneller en gemakkelijker afspraken met nieuwe klanten maakt

1 dag training + opvolgende intensieve online begeleiding van de trainer/coach
Plaats: BCN in Utrecht



Michel Hoetmer
Ervaren verkooptrainer

De training wordt gegeven door Michel Hoetmer. Hij is trainer, auteur en veelgevraagd spreker. Na een succesvolle carrière als verkoper werd hij in 2001 trainer.

Hij heeft zelf jarenlange ervaring in de verkoop en marketing. Hij is gepikt en gemazeld in het verkoopvak. Hij maakt deze training levendig en vooral heel erg praktisch.



Extra bonus

Indien je jezelf snel inschrijft voor deze praktische training ontvang je de bestseller

'Maak van de telefoon je vriend' cadeau.

Het boek heeft een winkelwaarde van € 22,95 en bevat honderden waardevolle tips waardoor je direct meer nieuwe klanten werft.

Dit leer je in één dag

Je leert in deze praktische acquisitietraining hoe je via de telefoon sneller en gemakkelijker afspraken maakt, nieuwe klanten werft en direct meer verkoopt.

Een complete acquisitietraining inclusief intensieve online begeleiding van je trainer/coach.

1. Voorbereiding en opening van het gesprek

- Effectieve e-mails schrijven om je gesprek op te warmen.
- Nut van sociale media en hoe ze te gebruiken.
- Schroom overwinnen/duidelijke doelen stellen.
- Een goede kapstok voor het gesprek bedenken.

2. Gespreksofbouw en interesse opwekken

- De structuur van een effectief acquisitiegesprek
- Het initiatief nemen in het gesprek.
- De aandacht van de prospect vasthouden
- Gerichtte vragen stellen.

3. Effectieve vragen stellen

- Snel behoeften van prospects verkennen.
- Luisteren en feedback geven.
- Je ideeën optimaal naar voren brengen.

4. Afsluiten en bezwaren oplossen

- Praktische overtuigingstechnieken.
- Afsluit- en bezwaartechnieken.
- Reflexbezwaren ombuigen
- Slim omgaan met poortwachters
- Omgaan met moeilijke klanten en andere lastige situaties.

Je krijgt tijdens en na de training nog talloze nuttige tips en adviezen! Via het unieke online coachingssysteem oefen en leer je ook na de training verder.

Resultaat na de training, je:

- hoe je acquisitiesprekken opwarmt via e-mail;
- zet sociale media effectief in;
- weet hoe je het gesprek effectief opent;
- wekt direct de interesse van de prospect op;
- pareert de belangrijkste bezwaren;
- neemt en houdt het initiatief in het gesprek;
- gesprekken hebben een duidelijke structuur;
- stelt slimme en goed getimed vragen;
- scoort direct meer afspraken!

Deze acquisitietraining is bedoeld voor:

- Verkopers buitendienst.
- Commerciële binnendienstmedewerkers.
- Ondernemers die zelf verkopen.
- Kortom: iedereen die afspraken met potentiële klanten maakt.

Deelname certificaat

Deelnemers die het complete programma volgen, ontvangen een certificaat.

Investing

Je investeert voor deze waardevolle training € 495,= (exclusief 21% BTW). Deze prijs is inclusief syllabus, consumpties tijdens de training, een prima lunch en opvolgende online training & coaching.

Inschrijven

Je kunt jezelf als volgt aanmelden:

- Via de website www.salesquest.nl
- Stuur een email naar info@salesquest.nl
- Bel 023 - 737 06 28

Je ontvangt binnen 24 uur een bevestiging, je bewijs van deelname en een routebeschrijving per e-mail.

8 Weken online training & coaching

De opleiding gaat ook na afloop van de training verder met individuele online coachingssessies. Je oefent allerlei situaties en kunt onbeperkt vragen stellen (ook via de e-mail).

Soepele annuleringsregeling

Ben je onverwacht verhinderd? Dan kun je jezelf altijd kosteloos laten vervangen door een collega.

Annuleren/wijzigen is kosteloos mogelijk tot 14 dagen voor aanvang van de training.

Indien je binnen 14 dagen voor de geplande training annuleert is er een opzegvergoeding van 50% van de netto prijs verschuldigd.

Plaats

SalesQuest heeft voor deze training BCN in Utrecht geselecteerd. Deze gastvrije locatie vormt een extra garantie voor een perfect georganiseerde dag.

Eerstvolgende datum

- Woensdag 24 oktober 2018
- Zaterdag 26 januari 2019 (lekker geen files!)

Tevredenheidgarantie

Indien je om wat voor reden niet tevreden bent over deze training, kun je dat dezelfde dag melden en ontvang je binnen 7 dagen je investering terug.

Dagindeling

8.30 uur	Ontvangst in de zaal met koffie.
9.00 uur	Start training en deel 1.
10.30 uur	Koffiepauze.
10.45 uur	Deel 2
12.30 uur	Uitgebreide lunch
13.15 uur	Deel 3
15.00 uur	Thee en koffiepauze.
15.15 uur	Deel 4
17.00 uur	Slot

SalesQuest

Postbus 246
2130 AE Hoofddorp

Telefoon: 06 - 538 646 91
info@salesquest.nl
www.salesquest.nl