

Scoren met je verkoopgesprekken

**Leer in één dag hoe je meer uit je
verkoopgesprekken haalt!**

*Training + 8 weken opvolgende online begeleiding van je 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 jij jezelf snel inschrijft voor deze praktische training ontvang je de bestseller

'Sluit de deal!' cadeau.

Het boek heeft een winkelwaarde van € 19,95 en bevat honderden waardevolle tips waardoor je direct meer verkoopt.

Dit leer je in één dag

Elk verkoopgesprek is een moment van de waarheid. Bij het eerste contact bepaalt de klant vaak al of hij zaken met je doet, of met de concurrent.

In deze training leer je, hoe je perfect aansluit bij het beslissingsproces van je klanten en prospects. Het programma is opgebouwd rond de belangrijkste thema's voor het voeren van een productief verkoopgesprek. De trainer bespreekt elk thema aan de hand van voorbeelden uit de praktijk.

Voor het verkoopgesprek

- Het beslissingsproces van de klant.
- Beïnvloedingstactieken.
- De voorbereiding op het verkoopgesprek.
- Strategie en tactiek uitstippelen.

Het verkoopgesprek

- De opbouw van het verkoopgesprek.
- Het gesprek openen en de agenda bepalen.
- Snel ter zake komen.
- Geloofwaardig overkomen.

Vragen stellen en luisteren

- Belangrijke vraagtechnieken.
- Luisteren en feedback geven.
- Behoeften en probleemdefinitie.
- Noodzaak van uw oplossing aantonen.

Oplossing presenteren

- Je oplossing presenteren.
- Overtuigingstechnieken.
- Afsluit- en bezwaartechnieken.
- De volgende stap.

Via het unieke online coachingsysteem oefen en leer je ook na de training verder.

Jouw resultaat na één dag, je...

- weet hoe je het gesprek effectief opent;
- maakt een zakelijke en vertrouwde indruk;
- hebt minder bezwaren en tegenwerpingen;
- achterhaalt snel de behoeften van de klant.

- gesprekken hebben een duidelijke structuur;
- presenteert perfect passende oplossingen;
- kortom: de klant doet zaken met jou en niet met anderen!

Deze training is bedoeld voor:

- Verkopers binnen- en buitendienst.
- Ondernemers die zelf verkopen.
- Kortom: iedereen die persoonlijke verkoopgesprekken met prospects en klanten voert.

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 werkboek, consumpties tijdens de training, een prima lunch en opvolgende training & coaching.

Inschrijven

Je kunt jezelf als volgt aanmelden:

- Via de website www.salesquest.nl
- Stuur een email naar info@salesquest.nl
- Bel 06 - 538 646 91

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

8 Weken gratis begeleiding

De opleiding gaat ook na afloop van de training verder met 4 maal 1 uur persoonlijke online coaching. Daarnaast kun je onbeperkt vragen stellen via 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.

In deze periode is het ook mogelijk een andere datum te kiezen, dan betaal je slechts € 75 extra administratiekosten.

Plaats

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

Eerstvolgende datum

- 29 november 2019 (BCN Rotterdam)
- 7 december 2019 (BCN Utrecht Hoog Catharijne)

Tevredenheidsgarantie

Indien je om wat voor reden dan ook 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.- Deel 1
10.30 uur	Koffiepauze.
10.45 uur	Deel 2
12.30 uur	Lunchpauze.
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