

Verkooptraining & coaching: De praktische route naar verkoopresultaat

Functies	Verkoper Verkoper binnendienst
Opleidingsniveau	-
URL	https://www.talentboom.nl/opleidingen/opleiding-verkooptraining-a-coaching-de-praktische-route-naar-verkoopresultaat-804.html
Duur	3 dagdelen x 5 uur
Kosten	1195 euro excl. BTW
Subsidie	Overleg met de scholingsconsulent over subsidiemogelijkheid vanuit Colland

Opleider	Flower Academy
Contactpersoon	Lucas Jansen
Adres	Rijnstraat 1
Postcode	2311NJ
Plaats	Leiden
Telefoonnummer	06-22261489
E-mailadres	mail@floweracademy.nl
Website	http://www.floweracademy.nl

Informatie	<p>Doel training:</p> <p>Verkopers handvatten geven om concreet verkoopresultaten te realiseren: Voorbereiden van een verkoopgesprek middels checklist Het verkoopgesprek daadwerkelijk voeren met de klant onder begeleiding van de coach Borgen / vastleggen van het verkoopgesprek Actielijst in CRM plannen en uitvoeren Evaluatie verkoopgesprek</p> <p>Resultaat: Kennis van professioneel verkopen/account management U kunt zich verdiepen in de wensen van de klant en draagt oplossingen aan U gaat voorbereid op pad U gaat gestructureerd aan de slag U bent een professionele gesprekspartner voor klanten U werkt vanuit een Win win situatie</p> <p>Competenties: Kennis over accountmanagement, gestructureerd werken, vastleggen van klantinformatie in CRM, klantgericht en oplossingsgericht, inspelen op wensen van de klant en eindklant en actualiteiten, win-win situatie creëren, betrokken bij het werk, durven te leren, resultaatgericht.</p> <p>Doelgroep:</p> <p>Deze cursus is speciaal voor medewerkers die te maken hebben met (persoonlijk) verkopen of accountmanagement:</p> <p>(Junior) Verkoper, Account manager, product manager, (persoonlijke) verkoper, kweker of vertegenwoordiger van alle schakels in de keten: veredeling, productie, export, toeleveranciers etc.</p> <p>Aantal personen: maximaal aantal deelnemers: 6 personen i.v.m. met de intensieve</p>
-------------------	---

coaching

Trainers: Lucas Jansen en Miranda Bakker.

Kracht van trainers: Een praktische aanpak, eigen, actuele ervaring met verkoop, kennis van de markt en de klanten, enthousiasme & passie voor verkoopvak & product

Cursusopbouw: Trainingsdag 1: praktisch en professioneel aan de slag met het voorbereiden van het verkoopgesprek inclusief intensieve begeleiding, tips van de trainers.

Trainingsdag 2: individueel het verkoopgesprek bij de klant voeren + borgen in het CRM systeem

Trainingsdag 3: verkoopgesprek en actiepunten plannen en uitvoeren.

Toelatingseisen

Deze cursus is speciaal voor medewerkers die te maken hebben met (persoonlijk) verkopen of accountmanagement:

(Junior) Verkoper, Account manager, product manager, (persoonlijke) verkoper, kweker of vertegenwoordiger van alle schakels in de keten: veredeling, productie, export, toeleveranciers etc.