



Kleinzand 8

5324 EJ Ammerzoden

T. 073 6126095

www.movethecrowd.nl

info@movethecrowd.nl

Telefonisch verkopen

Algemene informatie:

De training Telefonisch verkopen leert jou wat de naam al zegt. Het programma behandelt alle onderwerpen die je moet kennen en kunnen om succesvol telefonisch te kunnen verkopen. Want laten we duidelijk zijn: verkopen is een vak en zeker wanneer je dat doet aan de telefoon.

Doelgroep:

Iedereen die outbound klantcontact heeft is in deze training van harte welkom. Of je nu werkt in een commerciële binnendienstfunctie, op een telemarketingafdeling of vanuit een andere functie waarin je veel naar buiten moet bellen. Het leert je de zogenaamde "koud water vrees" weg te nemen en je krijgt meer zelfvertrouwen omdat we je de kneepjes van het vak gaan bijbrengen. We leren je geen trucjes aan, maar richten ons op het professioneel omgaan met (potentiële) klanten.

Programma-onderdelen:

- De structuur van een telefonisch commercieel gesprek
- Voorbereiding van een telefonisch commercieel gesprek
- Vraagtechnieken
- LSD
- Verkopend argumenteren aan de telefoon
- Het opbouwen van jouw eigen sellogram
- Feedback vragen
- Het pareren van telefonische tegenwerpingen
- Omgaan met prijsweerstand
- Het concreet afsluiten van de order
- Praktijkoefeningen op basis van de door jou ingebrachte oefensituaties
- Het opstellen van een individueel actieplan

Duur:

4 dagdelen

Vorm:

Klassikaal

Investing:

€ 990,00 excl. BTW

Inclusief:

- Alle benodigde leer- en oefenmaterialen.
- Arrangement (zaalhuur, koffie, thee en lunches bij de dagopleiding).
- Onbepaalde hulp buiten de opleidingsuren in de vorm van telefonische en E-mail ondersteuning.

Resultaten:

Na het afronden van de training ben je in staat om:

- Met meer zekerheid telefonische gesprekken voeren.
- Klanten professioneel te woord te staan.
- Tegenwerpingen te pareren.
- Koopsignalen te herkennen en om te zetten naar een order.
- Jouw scoringsratio aanzienlijk te verhogen.