



# Training **Verhogen online omzet**

## **Inleiding**

Kansen op online omzet benutten en geen concessies doen aan het klantcontact. Dat is waar het om gaat nu veel orders en klantcontacten bijna onzichtbaar verlopen via het web. Het web is geen bedreiging maar juist een kans! Maar dan moet je wel weten wat er kan! Van mailcontact tot automatische bestellingen via de webshop. Van EDI-koppelingen tot Vendor Managed Inventory en digitale productcatalogi. Volgen en analyseren van het zoekgedrag van je klant met slimme online tooling. The best of both worlds ontmoeten; de match maken tussen online orders en offline persoonlijk klantcontact, zodat jij de spil blijft in het verkoopproces en weet hoe jij de klant online het beste kunt bedienen. Maar let op! Voorkom dat je klant een bestelnummer of IP-adres wordt. Dat is de dood in de pot!

## **Wat levert deze training mij op?**

- Je hebt inzicht in de technische toepassingen van online zakendoen;
- Je kent de specifieke kenmerken van online klantcontact;
- Je onderhoudt contact met de digitale klant;
- Je benut de verkoopkansen die online zakendoen biedt.

## **Met welke trainingsopdrachten ga ik in de praktijk aan de slag?**

- Verkennen van online mogelijkheden;
- Benutten van online verkoopkansen;
- Slim volgen van je klanten;
- Blijvend onderhouden van persoonlijk contact.

## **Hoe ga ik meten of de training succesvol is geweest?**

- Conversie online leads;
- Online leadgeneratie;
- Verhouding online/offline orders;
- Percentage online omzet;
- Aantal online klanten;
- Geografische dekking;
- Orderkosten overall.

## **Doelgroep**

Commercieel medewerker, vertegenwoordiger, accountmanager.

## **Uitvoering**

De training *Verhogen online omzet* wordt incompany aangeboden met een minimale groepsgrootte van 8 deelnemers.

## **Blended learning**

De training *Verhogen online omzet* is een slimme combinatie van e-learning, fysieke training en learning on the job.

## **Investering**

Prijs incompany op aanvraag.

## **Informatie, demo of aanmelding**

Bezoek voor meer informatie, demo of aanmelding  
[www.praktijkacademiepittig.nl](http://www.praktijkacademiepittig.nl).

# Aanbod commerciële trainingen

## **Training Verhogen onderscheidend vermogen**

Baliemedewerker, commercieel medewerker, vertegenwoordiger, accountmanager.

## **Training Krachtige verkoopstrategie**

Commercieel medewerker, vertegenwoordiger, accountmanager.

## **Training Excellente gesprekstechniek**

Baliemedewerker, commercieel medewerker, vertegenwoordiger, accountmanager.

## **Training Versterken verkoopcultuur**

Baliemedewerker, commercieel medewerker, vertegenwoordiger, accountmanager.

## **Training Verkoopplanning**

Commercieel medewerker, vertegenwoordiger, accountmanager.

## **Training Verhogen conversie offertes**

Commercieel medewerker, vertegenwoordiger, accountmanager.

## **Training Verhogen marge**

Baliemedewerker, commercieel medewerker, vertegenwoordiger, accountmanager.

## **Training Actief accountbeheer**

Vertegenwoordiger, accountmanager.

## **Training Verhogen online omzet**

Commercieel medewerker, vertegenwoordiger, accountmanager.

## **Training Aanbestedingen winnen**

Accountmanager.

## **Training Verhogen omzet uit bijverkoop**

Baliemedewerker, commercieel medewerker, vertegenwoordiger, accountmanager.

