

**PiTTiG**

Commerciële training

**VERHOGEN OMZET UIT GESPREKSTECHNIEK**



# Training **Verhogen omzet uit gesprekstechniek**

## Inleiding

Verkopen is er niet makkelijker op geworden. Met meer (internationale) concurrentie en meer margedruk is verkopen nog nooit zo uitdagend geweest. Jij moet het maar doen in de één-op-één met je klant! In een tijd waarin het lijkt of alle klanten meer voor minder willen. Toch switcht maar 25% van de inkopers van leverancier omwille van de prijs. 75% gaat om service, oprechte aandacht en maximale betrokkenheid bij het bedrijf en de inkoper. Omdat je buurman in veel gevallen hetzelfde verkoopt, is het drie keer per jaar presenteren van je productcatalogus passé. Succes zit hem in het écht in de schoenen van de klant staan en hem helpen met 'slim' kopen. Morgen beginnen is morgen resultaat!

## Wat levert deze training mij op?

- Je communiceert vertrouwenwekkend, krachtig en overtuigend met je klanten;
- Je versterkt de vertrouwensrelatie met je klant;
- Je achterhaalt succesvol de volledige klantcontext;
- Je presenteert krachtige voorstellen/producten die actief bijdragen aan de uitdaging van je klant;
- Je sluit gesprekken met overtuiging krachtig af en sluit de deal zo mogelijk al in het gesprek;
- Je bent een proactief professioneel gesprekspartner van je klant.

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

- Versterken klantgerichte communicatie;
- Ontwikkelen van een langdurige vertrouwensrelatie;
- Succesvol analyseren van de klantbehoefte;
- Scoren met een passend productaanbod;
- Krachtig afsluiten;
- Bezwaren overtuigend ombuigen naar verkoopkansen.

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

- Bezoekerfficiëntie;
- Gemiddeld ordervolume;
- % kortingsklanten;
- netto verkooptijd;
- % marge per klant.

## Doelgroep

Baliemedewerker, commercieel medewerker, vertegenwoordiger, accountmanager.

## Uitvoering

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

## Blended learning

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

## Investerings

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.

