



Bouwen van Strategische Partnerships

Cursusduur: 3 Dagen **Cursuscode: GBSPE100**

Beschrijving:

De wereldeconomie, toegenomen concurrentie en goed geïnformeerde klanten hebben de rol van de verkoper veranderd. Het is belangrijk dat verkopers een grondige kennis bezitten van features en voordelen van de producten en diensten die ze aanbieden. Deze training biedt geavanceerde concepten, instrumenten en vaardigheden om productverkopers om te scholen naar service providers en strategische partners, waardoor ze effectiever met hun klanten kunnen omgaan en goede resultaten behalen.

Doelgroep:

Ervaren verkopers, account managers en verkoopteams die geavanceerde, strategische concepten, vaardigheden en gereedschappen nodig hebben om met hun klanten te werken om duurzame relaties op te bouwen waar beide partijen profijt van hebben.

Doelstelling:

■ **Na afloop van de cursus kunt u:**

■ Een beoordelingpatroon ontwikkelen om het huidige niveau van uw klantrelatie vast te stellen

■

■ Uw huidige klantenserviceniveau beoordelen in samenhang met uw marktpositie en toekomstplannen

■

■ Een concurrentieanalyse van uw organisatie opstellen en uw belangrijkste concurrenten aanwijzen om uw sterke en zwakke punten en mogelijkheden te bepalen

■

■ Krachtige verkoopvaardigheden toepassen om features en voordelen uit te leggen en het huidige serviceniveau met uw klanten te beoordelen met anticiperende/handvatten voor tegenwerpingen

Vereiste kennis en vaardigheden:

Er is geen vooropleiding vereist.

Extra informatie:

Individuele voordelen:

Gebiedsanalyse voor een nauwkeurige vaststelling van de relatieve klantwaarde.
Concurrentieanalyse om te bepalen waar en hoe u uw energie en vaardigheden moet aanwenden.
Nauwkeurige klantbeoordelingen om de belangrijkste drijfveren en business behoeften te lokaliseren.
Winstgevendende klantinkomsten onder de aandacht brengen.
Mogelijkheden voor het verheffen van strategische verkoop- en managementtijd effectiever vaststellen.

Voordelen voor de organisatie:

Verkoopstrategieën en doelen die matchen met de klantwaarde en bedrijfsstrategie/doelen.
Klantenbestand niet alleen in omvang, maar ook in waarde indelen.
Gedisciplineerde, consistente aanpak van het werken met high-value klanten.
Aanwijzen en verheffen van het concurrentievermogen van de organisatie.
Hogere productiviteit en resultaten van het verkoopteam.

Nadere informatie:

Neem voor nadere informatie of boekingen contact op met onze Customer Service Desk 030 - 60 89 444

info@globalknowledge.nl

www.globalknowledge.com/nl-nl/

Iepenhoeve 5, 3438 MR Nieuwegein