



Verbeteren van Verkoopvaardigheden

Cursusduur: 2 Dagen **Cursuscode: GSAE100**

Beschrijving:

Het verkopen verandert snel. Klanten hebben steeds meer kennis en de concurrentie neemt steeds meer toe. De tweedaagse sales training gebaseerd op de Sales E.D.G.E. methodiek biedt verkopers de benodigde basisvaardigheden om hun verkoopdoelen te bereiken en overtreffen.

Doelgroep:

Nieuwe verkoopvertegenwoordigers die de basis verkooptechnieken willen beheersen en doorgewinterde verkopers die hun kennis willen opfrissen.

Doelstelling:

■ **Na afloop van de cursus kunt u:**

■ Inzicht verwerven in uw eigen behoeften en de behoeften van uw klanten.

■

■ Feedback en gegevens van klanten verzamelen om sterke- en verbeteringspunten te begrijpen door de ogen van uw klanten.

■

■ De vier fasen van de EDGE klantinteractie methodiek toepassen (Establishing, Determining, Guiding, Ensuring).

■

■ Een persoonlijke verkoopstrategie ontwikkelen die u kunt gebruiken als toetssteen voor besluitvorming en verkoopstrategieën.

■

■ Informatie inwinnen over klantmotivaties binnen de context van uw organisatie en een concurrentieanalyse van uw organisatie opstellen om uw belangrijkste concurrenten aan te wijzen.

■

■ Sterke punten, mogelijkheden en bedreigingen vaststellen aan de hand van een concurrentieanalyse.

■

■ Aan de hand van een krachtig, vijfstappen verkoopproces uw klantenbestand behouden en uitbreiden.

■

■ Een gedetailleerde klantenanalyse maken van high-potential/high-volume klanten.

■

■ Een Call Planner invullen om effectiever te communiceren met nieuwe en bestaande klanten.

■

■ Het Klantinteractiemodel toepassen om te begrijpen wat de klant denkt en voelt en waar de klant tijdens iedere fase van het verkoopgesprek op gericht is.

■

■ Essentiële communicatieve verkoopvaardigheden verbeteren.

■

■ Een verkoopcontract met uw verkooporganisatie invullen en klantspecifieke verkoopstrategieën ontwikkelen met uw sales manager, inclusief gezamenlijk te ondernemen acties.

Vereiste kennis en vaardigheden:

Er is geen vooropleiding vereist.

Vervolg cursussen:

■ Bouwen van Strategische Partnerships (GBSPE100)

Extra informatie:

De cursus gebaseerd op de Sales E.D.G.E. methodiek richt zich op de volgende competenties:

Communicatievaardigheden
Verkoopgebied
Klantcontact Ontwikkeling
Service Interactie
Concurrentieanalyse

Individuele voordelen:

Meer zelfvertrouwen tijdens het voorbereiden en voeren van verkoopgesprekken.
Betere communicatievaardigheden.
Verbeterde strategieën voor een groeiende business met bestaande klantencontacten.
Verbeterde strategieën voor het aantrekken van nieuwe business van high-potential klantencontacten.
Betere verkoopresultaten.

Voordelen voor de organisatie:

Professionalere interactie tussen verkoopteam en klant.
Gedisciplineerde benadering in het selecteren, aantrekken, beheren, behouden en uitbreiden van een klantenkring.
Grotere klanttevredenheid door betere klantenservice.
Een beter begrip van de concurrentie en hoe deze succesvol voor te blijven op de markt.
Betere verkoopresultaten.

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