

“Om dingen te bereiken die nog nooit hebt bereikt moet je dingen doen die je nog nooit hebt gedaan.” (M. Russel Ballard)



Sales is een stiel apart. Deze opleiding is een BOOST-ervaring. Het motiveert verkopers die dag in dag uit het verschil moeten gaan maken, vertrouwen winnen van klanten en de best mogelijk deals sluiten.

Deze opleiding zal u nieuwe inzichten, ideeën en stimulansen geven om u en de leden van het verkoopteam op een hoger level te brengen. Onderbouwd met wetenschappelijke studies en ervaringen van topverkopers alsook aangevuld met rollenspellen en evaluatiemomenten van technieken.





De handvaten die worden aangereikt tijdens deze training zijn de volgende:




- Inleidende activiteit (oefening 1 & 2)
- Handvaten: doel en scoop van deze training
- Sell and report (rollenspel en oefening 3)
- 4 diepzinnige vragen
- THE BIG C
- V3
- Gooi het op tafel (oefeningen 4)
- De 7 kerneigenschappen van topverkopers
- Go for the whole turkey (wees hongerig)
- Tips “To get things done”
- Kopen gaat over vertrouwen (oefening 5)
- Cases/rollenspel (oefening 5)
- PAP => tips en tools (homework oefening 6)
- The next level ...

Staat u in voor de verkoop binnen uw organisatie al dan niet met een gans team, dan is deze workshop een niet te vergeten en immer te herinneren afspraak.

Het spreekt voor zich dat deze training op maat van uw eigen organisatie en mensen kan worden uitgewerkt. Het zal bijdragen tot een grotere skill verwerving en het behalen van uw targets.

Grijp deze handvaten voor verkopers vast en ga er mee aan de slag.

	Nederlands (Engels mogelijk)
	Professionals en ook studenten zijn welkom.
	Contacteer ons op +32 485 43 43 50 of via opleiding@atasc.be
	Workshop: versie ½ dag of Training: 1 dag * 
	Open opleiding: educatief centrum Atasc Academy (Oostjachtpark 3 9100 Sint-Niklaas)

	Nog plaatsen beschikbaar
	Open opleiding: per persoon 390 euro/dag en 180 euro/halve dag per persoon In-company-opleidingen: vraag vrijblijvend naar de mogelijkheden en voorwaarden
	OPL-attest ' <i>Handvaten voor verkopers</i> '