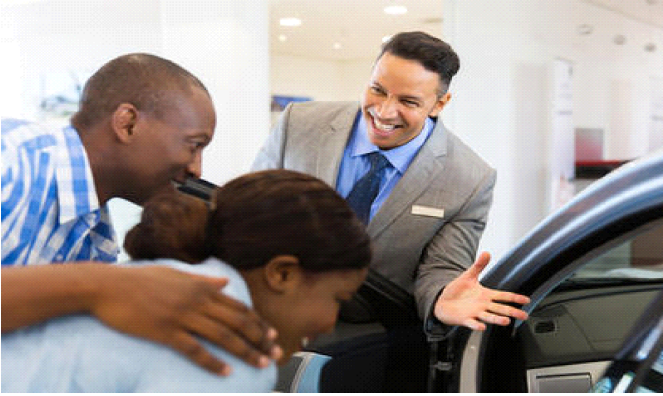


# General Marketing & Sales Solutions

## Trainingsaanbod



### Sales

Een pak brood verkopen in een supermarkt is anders dan het verkopen van een auto. Brood is een primair goed en een auto een luxe goed. Verkoopstrategieën verschillen van product tot product en als u geen inzicht heeft hoe de verschillende verkoopstrategieën effectief in te zetten, zal het resultaat niet zijn zoals u wilt. Wilt u altijd het verkoopproces succesvol afsluiten? Dan is deze training voor u.

De Training	Praktische informatie	Inhoud Training
<p>Tijdens deze training krijgen deelnemers technieken en tips aangereikt om het verkoopproces succesvol te laten verlopen. Technieken om altijd het verkoopproces succesvol volgens de <i>“Always Be Closing”</i> (ABC) methode af te sluiten. U wordt de aankoop coach van de klant.</p> <p><b>Doelstellingen Training</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Verkoopproces verbeteren</li> <li>• De omzet optimaliseren</li> <li>• Klantenservice optimaliseren</li> <li>• Goede verkoopgesprekken voeren</li> <li>• Relaties behouden</li> </ul> <p><b>Doelgroep</b> Een ieder die klantcontact heeft, of zijn verkoopresultaten wil optimaliseren.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Sessies: 4</li> <li>• Duur: 2 uren per sessie</li> <li>• Aantal deelnemers: max. 15</li> <li>• Trainingskosten: op basis van uw wensen</li> <li>• Locatie: in overeenstemming</li> <li>• Startdatum: In overleg</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Verkopers en verkoop</li> <li>• De verkooporganisatie</li> <li>• Het koopproces</li> <li>• Het verkoopproces</li> <li>• Persoonlijke verkoop</li> <li>• One to one marketing</li> <li>• Tegenwerpingen en obstakels in de verkoop</li> <li>• Het verkoopgesprek</li> <li>• Omgaan met tegenwerpingen en bezwaren.</li> </ul> <p>Prijs \$ 1750.00.</p> <p>Maximale groepsgrootte 12 -15 personen.</p> <p>De prijs is exclusief locatie kosten.</p> <p>Aan het eind van de training krijgen de deelnemers een certificaat.</p>



**“You can’t have an A-level company if you hire B-level people.”**