

# General Marketing & Sales Solutions

## Trainingsaanbod



General Marketing & Sales Solutions (GMSS) is een trainings- en consultancy bureau op het gebied van Marketing, Sales en Customer Service. Wij lossen uw commerciële problemen op, coachen, begeleiden en motiveren uw mensen. We zijn uw juiste stap in de richting van succes!

## Sales

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

### De Training

Tijdens deze training krijgen deelnemers technieken en tips aangereikt om deze op de juiste manier in te zetten tijdens het verkoop proces. Technieken om altijd het verkoop proces succesvol volgens de "Always Be Closing" (ABC) methode af te sluiten. U wordt de aankoop coach van de klant.

### Doelstellingen Training

- ✓ Verkoopproces verbeteren
- ✓ De omzet optimaliseren
- ✓ Klantenservice optimaliseren
- ✓ Goede verkoopgesprekken voeren
- ✓ Relaties behouden

### Doelgroep

Eenieder die klantcontact heeft, of zijn verkoop resultaten wil optimaliseren.

### Praktische informatie

- ✓ Sessies: 4
- ✓ Duur: 4.5 uren per sessie
- ✓ Aantal deelnemers: max. 16
- ✓ Trainingskosten: op basis van uw wensen
- ✓ Locatie: in overeenstemming
- ✓ Startdatum: In overleg

### Inhoud Training

- ✓ Verkopers en verkoop
- ✓ De verkooporganisatie
- ✓ Het koopproces
- ✓ Het verkoopproces
- ✓ Persoonlijke verkoop
- ✓ One to one marketing
- ✓ Tegenwerpingen en obstakels in de verkoop
- ✓ Het verkoopgesprek
- ✓ Verkopen aan de telefoon
- ✓ Onderhandelen
- ✓ Omgaan met tegenwerpingen en bezwaren
- ✓ Winnende offertes schrijven



"You can't have an A-level company if you hire B-level people."