

De deal sluiten en effectief omgaan met bezwaren

Leer in één dag hoe je verkoopgesprekken succesvol afrondt

1 dag training + opvolgende intensieve online begeleiding van de trainer/coach
Plaats: BCN in Utrecht



Michel Hoetmer
Ervaren verkooptrainer

Michel verzorgt deze praktische training. Hij is een zeer ervaren trainer (21 jaar), auteur en veelgevraagd spreker.

Na een succesvolle carrière als verkoper werd hij in 2001 trainer. Hij heeft zelf jarenlange ervaring in de verkoop en marketing. Hij is gepokt en gemazeld in het vak. Hij maakt deze training levendig en vooral heel erg praktisch.



Extra bonus
Indien je jezelf snel inschrijft voor deze praktische training ontvang je de bestseller

'Sluit de deal!' cadeau.

Het boek heeft een winkelwaarde van € 20,51 en bevat talloze waardevolle tips waardoor je direct meer orders sluit.

Succesvolle verkoopgesprekken voeren

Iedere verkoper heeft er mee te maken. Vroeg of laat komt de beslissende vraag aan de orde: gaan ze het doen of niet doen?

Omdat die vraag altijd komt is het belangrijk dat je hier goed op bent voorbereid. Want dat bepaalt het verschil tussen een geslaagd of mislukt verkoopgesprek.

Je leert in deze praktische verkooptraining alles over het succesvol afsluiten van je verkoopgesprekken en daarvoor het juiste moment kiezen.

En komt de ander toch met bezwaren of tegenwerpingen? Dan krijg je diverse praktische handvatten voor hoe je er mee effectief om gaat.

Belangrijk is ook dat de verkoper weet of het om een écht bezwaar gaat, of dat een klant probeert te onderhandelen. Hoe je daarmee omgaat is uiteraard een hemelsbreed verschil.

Onderwerpen

- de opbouw van het verkoopgesprek,
- behoeften inventariseren en ontwikkelen,
- oplossingen effectief presenteren,
- op het juiste moment afsluiten,
- wat voor een soort bezwaren je kan tegenkomen,
- wat (veelal) de oorzaak van bezwaren is,
- hoe je bezwaren vermijdt,
- of het om een echt bezwaar gaat of dat men wil onderhandelen,
- afsluittechnieken toepassen,
- een handig 5 stappenplan om bezwaren op te lossen,
- omgaan met speciale situaties,
- prijsbezwaren oplossen.

Resultaat van de training

Na deze praktische verkooptraining sluit je gemakkelijker deals en heb je direct meer verkoop-succes.

Je hebt, als je de geleerde technieken toepast, vooral minder last van allerhande vervelende bezwaren. Komen ze er toch? Dan weet jij hoe je dat varkentje moet wassen en de order afsluit.

Deze verkooptraining is bedoeld voor:

- Verkopers in zowel de buiten- als de binnendienst

Deelname certificaat

Deelnemers die het complete programma volgen, ontvangen een certificaat.

Investing

Je investeert voor deze waardevolle training € 495,= (exclusief 21% BTW). Deze prijs is inclusief syllabus, consumpties tijdens de training, een prima lunch en opvolgende online training & coaching.

Inschrijven

Je kunt jezelf als volgt aanmelden:

- Via www.salesquestverkooptraining.com
- Stuur een email naar info@salesquest.nl
- Bel 023 - 737 06 28

Je ontvangt binnen 24 uur een bevestiging, een bewijs van deelname en een routebeschrijving per e-mail.

Beperkt aantal deelnemers

Het aantal deelnemers voor deze interactieve training is beperkt tot maximaal 8. Daardoor kunnen we veel persoonlijke aandacht geven.

8 Weken online training & coaching

De opleiding gaat ook na afloop van de training verder met 2 individuele online coachingssessies. Je oefent allerlei situaties en kunt onbeperkt vragen stellen (ook via de e-mail).

Soepele annuleringsregeling

Ben je onverwacht verhinderd? Dan kun je jezelf altijd kosteloos laten vervangen door een collega.

Annuleren/wijzigen is kosteloos mogelijk tot 14 dagen voor aanvang van de training.

Indien je binnen 14 dagen voor de geplande training annuleert is er een opzegvergoeding van 50% van de netto prijs verschuldigd.

Plaats

SalesQuest heeft voor deze training BCN in Utrecht geselecteerd. Deze gastvrije locatie vormt een extra garantie voor een perfect georganiseerde dag.

Datum

- 7 oktober 2022.

Tevredenheidgarantie

Indien je om wat voor reden niet tevreden bent over deze training, kun je dat dezelfde dag melden en ontvang je binnen 7 dagen je investering terug.

Dagindeling	
8.30 uur	Ontvangst in de zaal met koffie.
9.00 uur	Start training en deel 1.
10.30 uur	Koffiepauze.
10.45 uur	Deel 2
12.30 uur	Uitgebreide lunch
13.15 uur	Deel 3
15.00 uur	Thee en koffiepauze.
15.15 uur	Deel 4
17.00 uur	Slot

SalesQuest

Acropolis 29
2134 BG Hoofddorp

Telefoon: 023 - 737 06 28
info@salesquest.nl
www.salesquestverkooptraining.com