

COMMERCIËLE VAARDIGHEDEN

Doelstelling:

Na deze training zullen de deelnemers:

- Weten wat de persoonlijke commerciële stijl is.
- Effectief handelen en flair en durf kunnen tonen.
- Vertrouwd zijn met de fasering en de structuur van het commerciële proces.
- De belangen en behoeften van uw klant centraal stellen en daar uw gedrag en stijl van communiceren op afstemmen.
- Het begeleiden van uw klanten tijdens hun koopproces en omgaan met hun bezwaren, weerstanden en klachten. Hierbij houdt u steeds voor ogen dat uw eigen bedrijfsbelang altijd het vertrekpunt en einddoel is.

Doelgroep:

U hebt een commerciële functie of een functie met duidelijk commerciële accenten. U wilt uw commerciële vaardigheden aanscherpen en uw persoonlijke effectiviteit vergroten.

Beknopt overzicht van de te behandelen onderwerpen:

- Doelgerichtheid.
- Durf.
- Gespreksvaardigheid.
- Klantgerichtheid.
- Luisteren.
- Zelfsturing.
- Communicatie en communicatiestijlen.
- Uw persoonlijke commerciële stijl.
- Weerstanden, zowel van de klant als van uzelf.

Aantal deelnemers:

Maximaal 12 deelnemers per groep.

Trainingsduur:

Drie dagen aaneengesloten of met een intervalperiode. Aanvang 10.00 tot 16.00 uur.

Locatie:

Trainingslokaal met ruimte voor praktijksimulaties met de daarbij benodigde rekvisieten. De training kan zowel intern als extern worden verzorgd.

Methodieken:

Korte inleidingen gevolgd door zelfonderzoek en discussies, maar vooral veel praktijksimulaties met analyse van de plus- en minpunten.