

Uitnodiging Sales Training

Verkopen begint pas als de klant "nee" zegt.

Het past binnen de ambities van veel ondernemers om een scherpe en professionele verkoop na te streven. Nieuwe klanten werven ook voorbij de traditionele grenzen, invloed, het sales gesprek, "closing the deal"!

Wat is het koop traject dat de klant doorloopt en waar stapt u in?

Sales: Van wens naar werkelijkheid.

De training legt de nadruk op invloed en consultatieve sales. Effectief kansen creëren voor tevreden klanten en meer omzet.

De onderwerpen:

1. Doelen stellen, acties plannen
2. Invloed en echt contact
3. De vier klantcontactmomenten
4. Totally Awesome Customer Experience
5. Het AIDA en SPIN gesprek
6. De deal of ... "What is next!?"

Reken op een snelle, praktische en interactieve avond met illustratieve voorbeelden, die u zich nog lang zult herinneren.

Wanneer?

Woensdag 23 juli, aanvang training 19:15.

Ontvangst met koffie en thee vanaf 19:00

Waar?

Facility Point gebouw, Platinaweg 25, Den Haag (Kerketuinen)

Achter het gebouw is ruime parkeergelegenheid.

Kosten?

Kosten € 120,-- excl. BTW/deelnemer

Aanmelden?

Aanmelden kunt u voor 17-7-2014 via info@vanderleestconsult.nl .

Henk van der Leest

Tel.06-57331843 (gewoon bellen mag óók!)