

Experience the

PR@GMATIC

difference!

Verkopen als een kampioen

Verkoop technieken die succes garanderen

1. Kennisniveau

- Kennis hebben van Product/Dienst/Bedrijf
- Kennis hebben van de Concurrentie
- De stappen in het Strategisch Sales-Plan kennen

2. Persoonlijke sales voorbereiding

- Stellen van doelen
- Opwarmen en mentale voorbereiding

3. Benadering van Potentiële Klanten

- Maak een profiel van veelbelovende klanten.
- Selecteer de juiste contact methoden
- Time-management
- Beheersen van het territorium
- Beheersen van contacten en kansen

4. Het Centrale Verkoop Proces

- Voorbereiding eerste contact.
- Voorkomen van weerstanden.
- Aanvangen met het eerste "live" contact
- Vertrouwen vestigen en "psychologisch contact" maken
- Interviewen en luistervaardigheden
- Verbeteren van inter-persoonlijke verkoopstrategieën
- Bepalen sales strategie & plan voorkomen weerstanden
- Sales strategie om problemen zichtbaar te maken
- Bepaling besluitvormingscriteria voor keuze van oplossingen
- Ontdek de productvoordelen die de prospect verwacht
- Blokkeren van de concurrentie tussen 2 contacten.
- Biedt oplossingen voor de wensen van de klant.
- Reactie op onvoorziene weerstanden
- Het voeren van onderhandelingen.
- Afronding van de Verkoop

5. Garant staan voor Klanttevredenheid

- Geruststellen van de Klant
- Controleer de Klanttevredenheid
- Zorg voor gunstige aanbevelingen en referenties
- Verkrijgen van herhalings opdrachten



Experience the

PR@GMATIC

difference!

Datum : tbc (to be confirmed)
Tijd : tbc
Plaats : tbc
Prijs per pers. : **Maak contact met ons voor in-company tarieven**

Lees meer over ons bedrijf op www.pragmaticnv.com. Voor vragen of informatie over de training, stuur een email naar info@pragmaticnv.com of bel op 8581031 of 8261031.