

Commerciële Training- Executive Selling Skills

Doelgroep; Inhoudelijke professionals die vanuit een commerciële rol adviseren en verkopen.

Doelstelling; Verkoop vraagt nu en in de toekomst om andere vaardigheden die meer gericht zijn op het regisseren dan om controle. De training Executive Selling Skills geeft inzicht in en leert de vaardigheden die leiden tot het verhogen van het rendement op verkoop inspanningen.

Onderwerpen

- Jouw talent en gebruik van commerciële vaardigheden
 - Het optimaliseren van jouw communicatie
- Het verkoop proces en het inkoopproces van de klant
- De verkoopaanpak om klanten in beweging te brengen
 - Aansluiting realiseren
 - Gesprekstechnieken

Tijdsduur

3 trainingdagen met interval en opdrachten na elke training met een studiebelasting van 2 uur per opdracht.

