

Verkopen; een vak apart

Verkopen is een proces van laten kopen... en uiteraard met alle mogelijke aspecten van wederzijdse persoonlijke beïnvloeding. Het gehele verkoopproces bestaat uit acties en het in beweging krijgen van mensen en hun denkbeelden. Naast goede producten en diensten, diverse marketinginstrumenten en Corporate Communication vormt u als verkoper het cement tussen de bouwstenen. U brengt de noodzakelijke kleur in het gehele verkoopproces op een wijze zoals u dat graag wenst. De klant is uiterst belangrijk en u wilt daarbij de verkoper zijn die juist dat weet te verkopen wat uw organisatie aanbiedt.

Aandachtspunten zijn het verkoopproces, omgaan met tegenwerpingen, productkennis, voorbereiding, corporate imago, presentatietechnieken en onderhandelen.

In 3 separate dagen oefent u alle aspecten van het verkoopproces en kent uw eigen sterkten en punten ter verbetering. U staat in uw kracht als verkoper en heeft controle over het verkoopproces.

Tijdens de vierde bijeenkomst doet u praktijkexamen.

Eindresultaat

U hebt inzicht in de verschillende onderdelen van het verkoopproces.

U hebt geleerd wensen van relaties te inventariseren en in overeenstemming te brengen met de eigenschappen van uw eigen product en/of dienst.

U weet u zelf te managen richting een betrouwbare gesprekspartner.

U kunt omgaan met tegenwerpingen en denkt in oplossingen.

Presenteren is op uw lijf geschreven.

Afronding

Certificaat

Doelgroep

U spreekt de Nederlandse taal en u bent reeds enige tijd omzetverantwoordelijk. U wilt graag het verkoopproces beter beheersen en uzelf beter managen.

Vooropleiding

MBO/HBO

Duur

4 praktijkdagen van 09:00 tot 16:30 uur.

Inhoud

De praktijk dagen zijn interactieve dagen waarbij geoefend wordt om de theoretische kennis in praktijksituaties en cases te kunnen toepassen. Er wordt zoveel als mogelijk gebruik gemaakt van de eigen cases van de deelnemers/ en of organisaties. Op basis van korte "one-minute" oefeningen krijgt iedereen meerdere keren de gelegenheid om het geleerde toe te passen.



Ervaringen delen met andere leergierigen wordt nog leuker als je dat kunt doen in een veilige omgeving, waarin ieders ervaringen als waardevol wordt gezien. De motivatie voor leren komt natuurlijk altijd vanuit het binnenste van de deelnemer. De trainer/coach heeft invloed op het stimulatieproces en daarom zijn al onze trainers/coaches gepassioneerde specialisten in de inhoud en in de vorm waarin de leerstof wordt geoefend.

De training wordt bij voorkeur gegeven op locatie waarin niet gestoord kan worden en de groep bestaat uit een grootte van 4 tot 6 deelnemers.

De trainingsbijeenkomsten worden gefaseerd gegeven en iedere deelnemer krijgt opdrachten mee om in de werksituatie toe te passen.

De visie van Mofundus op opleiden, kenmerkt zich door het werken aan sterkten en punten ter verbetering van individuele deelnemers, waarbij groeps-elementen altijd een rol spelen. De individuele deelnemer werkt tenslotte in een omgeving met andere medewerkers, collega's en leidinggevendenden.

Aanpak

De praktijkdagen worden gegeven in een trainingsruimte van Mofundus – Prins Bernhardweg 23 te Lochem.

Te investeren uren in de training

23 uur

Aantal deelnemers

Aan de training nemen minimaal 4 en maximaal 6 deelnemers deel.

Aanmelden

U kunt zich online aanmelden via webshop.zivier.com/zakelijk.

Mocht u vragen hebben over deze of andere trainingen dan kunt u ons ook telefonisch bereiken op telefoonnummer 0573 28 90 10.

Annuleren

Mofundus B.V. heeft het recht zonder opgave van redenen de begeleiding te annuleren of deelname van een opdrachtgever dan wel de door opdrachtgever aangewezen deelnemer te weigeren, in welke gevallen de opdrachtgever recht heeft op terugbetaling van het volledige door deze aan Mofundus BV betaalde bedrag.

1. De opdrachtgever voor een begeleiding heeft het recht deelname aan, of opdracht voor een begeleiding te annuleren per aangetekend verzonden brief.
2. Annulering door de opdrachtgever van de opdracht kan tot 6 weken voor aanvang van de eerste begeleiding dag kosteloos geschieden, voor zover niet schriftelijk anders is overeengekomen.
3. Bij annulering korter dan zes weken voor aanvang van de eerste begeleiding dag is de opdrachtgever verplicht 100% van het overeengekomen begeleidingsgeld te vergoeden. Indien de begeleidingsopdracht bestaat uit een periode langer dan 6 maanden geldt een maximaal bedrag gelijk aan het begeleidingsgeld in de eerste 6 maanden van de begeleidingsopdracht.

4. In geval de opdrachtgever dan wel de door opdrachtgever aangewezen deelnemer(s) na aanvang van de begeleiding de deelname tussentijds beëindigt of anderszins niet aan de begeleiding deelneemt, heeft de opdrachtgever geen recht op enige terugbetaling.

5. Het persoonlijk doelstellend gesprek kan tot 2 werkdagen voor aanvang van het gesprek kosteloos worden verplaatst. Bij verplaatsing binnen 2 werkdagen voor aanvang van het gesprek zal 210,00 Euro excl. BTW in rekening worden gebracht. Indien de deelnemer voor het geplande persoonlijk doelstellend gesprek niet aanwezig is, wordt er eveneens 210,00 Euro excl. BTW in rekening gebracht.

Contact met Mofundus B.V.

Postadres: Postbus 144, 7240 AC Lochem

Bezoekadres: Prins Bernhardweg 23 Lochem

Telefoonnummer: 0573 28 90 10

E-mail: info@mofundus.com

Website: www.mofundus.com

Mofundus B.V., Prins Bernhardweg 23, Lochem,
Postbus 144, 7240 AC Lochem,
Tel. (0573) 28 90 10

