

Panarama.

Succesvol verkopen: de sleutel naar uw klant

Voor wie?

U bent werkzaam als verkoopdirecteur/-manager, accountmanager, verkoper binnen- of buitendienst. U hebt dagelijks contact met klanten en richt zich op acquisitie en/of relatiebeheer. U beschikt over minimaal twee jaar werkervaring en wilt zich in uw functie verder professionaliseren.

Inhoud

In de training wordt gebruik gemaakt van het Structogram® trainingsysteem. Als eerste start u met de structogrammethode. Dit is een persoonlijkheidsanalyse waarmee op eenvoudige wijze inzicht wordt verkregen in uw persoonlijke drijfveren. Middels de zogenaamde triogrammethode leert u vervolgens de persoonlijke drijfveren van uw klant in te schatten. Met deze kennis gaat u aan de slag met het werkboek 'sleutel tot uw klant'. Hierin komen vraagstukken aan bod als koopmotieven en het verkoopgesprek in al zijn fasen. Met deze inzichten gaan we in op praktijksituaties. Daarbij maken we ook gebruik van door u zelf ingebrachte cases.

Resultaat

Deze training leert u:

- de individuele koopmotieven van uw klant te onderkennen;
- voor iedere klant de meest aansprekende argumenten aan te voeren;
- de best passende aanbieding bij iedere klant te doen.

Programma

De training wordt gegeven in drie afzonderlijke dagen, verspreid over een periode van 2 tot 3 maanden.

Informatie

Voor meer informatie of aanmelding kunt u contact opnemen met Martin Poulussen van Panarama, telefoon (020) 345 345 1 of e-mail: martin@panarama.eu.

Panarama is onderdeel van M.P.S.N. Management BV, KvK Amsterdam 27182045, BTW nr. NL808241734B01. Op al onze correspondentie zijn van toepassing onze Algemene Voorwaarden, gedeponneerd op 26 februari 2009 bij de Kamer van Koophandel te Amsterdam onder nummer 27182045.