**Lesprogramma Salestraining**

**Dag één**

Inloop   9:00 uur tot 9:30 uur

Start       9:30 uur

* Voorstelronde ( meestal 3 minuten per persoon )
* Film ter introductie. ( hoe niet te verkopen )
* A.I.D.A
* DAS Model
* **Pauze 11:00 uur tot 11:15 uur**
* Case Rollenspel
* Voorbereiding verkoopgesprek
* **Pauze 12:45 uur tot 13:30 uur**
* Offerte uitbrengen
* Onderhandelen
* **Pauze 15:00 uur tot 15:15 uur**
* Evalueren eerste dag en korte introductie voor dag twee. Ieder moet een presentatie geven bij de start van de tweede dag. Onderwerpen worden besproken.
* **16:00 uur einde dag één**

**Dag twee**

Inloop   9:00 uur tot 9:30 uur

Start       9:30 uur

* Presentatie van één ieder ( presentatie max  15 minuten per persoon )
* Evaluatie ieder (SWOT analyse )
* Pauze 11:00 uur tot 11:15 uur
* Bespreken van praktijk ervaringen
* **Pauze 12:30 uur tot 13:15 uur**
* Film verkoop en het geven van presentaties in de praktijk bekijken.
* Evaluatie
* Rollenspellen
* **Pauze 15:00 uur tot 15:15 uur**
* Evaluatie rollenspel en afronding
* **16:00 uur einde dag twee**