**Klantgericht verkopen**

**Als professional wil je graag het aanbod van je bedrijf onder de aandacht brengen bij (potentiële) klanten. Maar je wil niet overkomen als een opdringerige verkoper. Hoe verkoop je jouw dienstverlening op gestructureerde, authentieke en effectieve manier?**

Professionals krijgen in deze training tools en handvatten om vorm te geven aan verkoop en acquisitie. Je leert een vraagtechniek waarmee je draagvlak creëert voor jouw aanbod en meer omzet voor jouw bedrijf genereert.

Deze training heeft een online voorbereidende module (studietijd +/- 1,5 uur), een bijeenkomst waarin we ingaan op verkoopstrategie en techniek. In de interactieve en praktische training oefenen we met de methodiek.

**Onderwerpen**

* visie op verkoop: waarin onderscheid jij je als vertrouwd adviseur van een verkoper?
* op welke manier overtuig jij de klant dat hij kiest voor jou, zonder dat je drammerig overkomt?
* hoe voer je klantgesprekken, zodat je meer of andere opdrachten genereert bij bestaande klanten?
* 3 niveaus van verkopen. Welk niveau en stijl past bij jou?
* strategie, wie zijn jouw klanten?
* 7 stappen die leiden tot opdrachten bij nieuwe klanten
* structuur van jouw commerciële gesprek
* een vraagtechniek die de impliciete behoefte bij jouw klanten exploreert en draagvlak creëert voor jouw aanbod

**Tijd**

14:00 - 20:00 uur (exclusief voorbereidende online module van 1,5 uur)

**Kosten**

NOAB-leden: € 275,-. excl. btw

Niet-leden: € 343,75 excl. btw

Bij de prijs is een warme maaltijd inbegrepen.

**Docent**

Werner Hoenders is docent en eigenaar van Hoenders Training & Coaching. Werner Hoenders heeft meer dan 17 jaar ervaring in training en coaching op het gebied van (commerciële) communicatie. Sinds 2008 werkt hij als zelfstandig professional. Werner is enthousiast, scherpzinnig, krachtig en sensitief. Hij is een inspirator en motiveert mensen tot nieuw gedrag. Werner durft te confronteren, zonder zijn warmte en empathie te verliezen.

**PE-punten**

NOAB 6

RB

NIRPA