

Adviserend verkopen

Dagprogramma

08:45 -09:00

09:00-9:45

09:45 -10:00

10:00-10:20

10:20 -10:50

10:50-11:05

11:05-11:30

11:30 -12:00

12:00-12:30

12:30 -13:05

13:05 -13:15

Docent Thalita Smit

Adviserend verkopen

Ontvangst

De 5 fasen van een verkoopgesprek

Je eigen weerstand herkennen

Vraag en luistertechnieken

Praktisch oefenen met vraagtechnieken

Pauze

Behoeftenpeiling, vraag en luistertechniek verdiepen

Ombuigen van smoesjes en weerstand van de cliënt

De verschillende klanttypen en de benadering

Aftersales activiteiten en doelen

Afsluiten dag