

Adviserend verkopen

Creëer meerwaarde voor de klant

Alleen als maatwerktraining beschikbaar



Voor wie?

De training *Adviserend verkopen* is geschikt voor iedereen die werkzaam is in een commerciële functie en graag een langdurige relatie met de klant wilt opbouwen. Voor sales professionals, accountmanagers, organisatieadviseurs, ingenieurs en (selling) consultants die als adviserend verkoper meer toegevoegde waarde aan de klant willen bieden, is deze training zeer aan te raden.

scan mij



Offerte aanvragen?
salesacademie.nl/av

Als sales professional weet je als geen ander hoe belangrijk het is om een waardevolle relatie met de klant op te bouwen en je van concurrenten te onderscheiden. In de training *Adviserend verkopen* leer je hoe je meerwaarde voor de klant kunt creëren en verhoog je de toegevoegde waarde van jezelf als expert om meer resultaat te kunnen behalen. De maatwerktraining draait om het opbouwen van een sterke relatie met je klant waarmee je rol als verkoper verandert naar die van een trusted advisor!

Wat ontwikkel ik?

Aan de hand van verduidelijkende modellen, praktische tips, rollenspellen en praktijkvoorbeelden van deelnemers, versterk je jouw commerciële adviesvaardigheden. Na de training heb je het inzicht en bewustzijn van je rol als adviserend verkoper vergroot. Je weet de klant aan je te binden en kunt dit direct toepassen in de praktijk. Daarnaast ben je meer alert van commerciële kansen waar je ook tijdens de verkoop van het product of dienst op in kunt spelen.

Wie is mijn trainer?

De ervaring en aanpak van een trainer is vaak heel bepalend voor een training. Onze trainers zijn gedreven professionals met ruime ervaring, passie en expertise voor het commerciële vakgebied waarin zij dagelijks actief zijn. Door middel van hun praktijkervaring helpen zij je tijdens de training *Adviserend verkopen* met het behalen van jouw leerdoelen!

Onze aanpak

Bij Nederlandse Sales Academie begint het leren direct na de inschrijving. Wij bieden je een breed pakket, waarin de training centraal staat. Je gaat online aan de slag met lesmateriaal en voorbereidingsopdrachten, om deze in de praktijk verder uit te voeren. De lessen zullen bestaan uit zelfanalyses, praktijkgerichte oefeningen en ervaringsuitwisselingen om zo nieuwe inzichten en adviesvaardigheden te ontwikkelen.

Programma

- Adviserend verkopen van dienst/product
- 4-fasen model voor adviserend verkopen
- Overtuigend oplossingen neerzetten
- Onderhandelen met behoud van relatie
- Relatiebeheer en terugkerende verkoop

Deze training is alleen als maatwerk training beschikbaar

Wil je van gedachten wisselen over de exacte invulling van deze training, gebaseerd op jullie organisatie? Stuur ons dan vrijblijvend een maatwerk aanvraag!

Onze trainingen en opleidingen gaan altijd door...



scan mij



...hoe dan ook

Goed nieuws! Onze trainingen en opleidingen gaan door. Altijd! Klassikaal als het kan (met inachtneming van 1,5 meter afstand) en online als het moet. Op voorwaarde dat het minimum aantal deelnemers bereikt is. Schrijf je dus gerust in voor een training, opleiding of cursus. Kijk op salesacademie.nl/altijd-door voor meer informatie.



**NEDERLANDSE
SALES ACADEMIE**

POWERED BY IMK OPLEIDINGEN