

# Commercie als tweede beroep in de zakelijke dienstverlening

Op een prettige manier contact met klanten

Alleen als maatwerktraining beschikbaar



Bel voor advies  
0172-22 40 07



## Voor wie?

Deze training is speciaal ontwikkeld voor specialisten in de zakelijke dienstverlening die klantcontact hebben of (meer) zouden moeten hebben. De maatwerktraining wordt volledig op jouw leerdoelen afgestemd en is daarmee zeer effectief voor zowel de beginnende, als de ervaren medewerker.

scan mij



Offerte aanvragen?  
[salesacademie.nl/ct](https://salesacademie.nl/ct)

Als specialist in jouw vakgebied beschik jij over brede kennis en kunde, maar juist in jouw 'tweede' functie als commercieel verantwoordelijke wil jij je vaardigheden nog meer aanscherpen. Het is door de jaren heen steeds belangrijker geworden om je meerwaarde aan klanten te tonen en actief met hen mee te denken. En juist jij kan op basis van jouw kennis en ervaring optreden als gelijkwaardig gesprekspartner! Tijdens de training *Commercie als tweede beroep* in de zakelijke dienstverlening leer je op een prettige manier contact te maken met klanten.

## Wat ontwikkel ik?

Tijdens deze training ontwikkel je essentiële vaardigheden om adviserend te verkopen op een manier die door klanten wordt gewaardeerd. Je vergroot je commercieel inzicht én zelfinzicht, zodat je de focus weet te leggen op oplossingen die meerwaarde bieden voor de klant. Bovendien besteden we aandacht aan het overwinnen van negatieve associaties en belemmerende overtuigingen die met het traditionele verkopen in verband worden gebracht.

## Wie is mijn trainer?

Nederlandse Sales Academie werkt uitsluitend met gedreven professionals met ruime ervaring binnen het commerciële werkveld. Zij weten als geen ander tegen welke aspecten je aan kunt lopen en kunnen dan ook hun praktijkervaring inzetten om jou te helpen je leerdoelen te realiseren.

## Onze aanpak

Nadat jij je voor deze training hebt ingeschreven, ga je direct online aan de slag met de lesstof en voorbereidingsoefeningen. Je brengt jouw persoonlijke leerdoelen in kaart om hier vervolgens tijdens de lessen dieper op in te gaan. Zelfanalyses, praktijkgerichte opdrachten, discussies en ervaringsuitwisseling maken deze training bijzonder interactief. Om je nieuwe inzichten en vaardigheden te waarborgen kun je tot twaalf maanden na de training contact onderhouden met de trainer.

## Programma

Het programma draait om het effectief in contact kunnen en durven komen met (potentiele) klanten. De onderwerpen die we behandelen, zijn:

- Vertrouwen krijgen in je eigen commercieel zijn
- Gevoelsthrempels overwinnen en plezier ontwikkelen om zich als partner op te stellen
- Voldoende vaardig zijn in het ontdekken van de vraag achter de vraag van een klant
- In staat zijn om koopsignalen te herkennen en hier effectief op in te spelen
- Actief adviseren over mogelijkheden om de klant nog verder te helpen

Haal meer uit je contact met klanten.

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!

Bekijk de training online

Contact opnemen

# 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](https://salesacademie.nl/altijd-door) voor meer informatie.



**NEDERLANDSE  
SALES ACADEMIE**

POWERED BY IMK OPLEIDINGEN