

De monteur als ambassadeur

Professioneel en proactief klanten helpen

Alleen als maatwerktraining beschikbaar



Voor wie?

De Training De monteur als ambassadeur is bestemd voor alle medewerkers zonder een commerciële buitendienstfunctie, die het bedrijf bij de klant vertegenwoordigen. Voor technische werknemers die effectiever op de vraag van de klant willen inspelen en middels een cursus klantvriendelijkheid de klant in de praktijk optimaal tevreden willen stellen.

scan mij



Offerte aanvragen?
salesacademie.nl/ma

Als monteur kom je dagelijks bij klanten voor controle of om een technisch probleem te verhelpen. Dit maakt je tegelijkertijd het visitekaartje van de organisatie. Jouw indruk op de klant is dan ook van onschatbare waarde. Maar hoe ga je om met klachten? En ben jij je duidelijk bewust van jouw verkoopkansen? Tijdens de praktijkgerichte training *De monteur als ambassadeur* leer jij de behoefte van de klant te herkennen en ontwikkel je diverse vaardigheden die je kunt toepassen om de klant tevreden te stellen. Door volledig invulling te geven aan de wensen en behoeften van de klant, zal de organisatie als zeer positief worden ervaren. Tijdens deze training leer je de juiste balans tussen het technische werk en klantvriendelijkheid te vinden en ontwikkel je verschillende vaardigheden op het gebied van klantgerichtheid en service.

Wat ontwikkel ik?

Tijdens deze training krijg je inzicht in je persoonlijke kwaliteiten en valkuilen en maak je kennis met diverse gedragsregels die van directe invloed zijn op de klant. Je leert vraagstukken van je klant te herkennen en analyseren en weet hier resultaatgericht op in te spelen. Door gebruik te maken van verschillende gesprekstechnieken weet jij het vertrouwen van de klant te winnen en zorg je voor optimale tevredenheid.

Wie is mijn trainer?

De training *De Monteur als ambassadeur* wordt gegeven door praktijkgerichte trainers met een brede kennis en kunde op commercieel gebied. Door middel van hun praktijkervaring kunnen ze jou helpen je leerdoelen te realiseren.

Onze aanpak

Deze training is zeer interactief. Leren doe je volgens ons namelijk door het te doen. Nadat jij je hebt ingeschreven, ga je online direct aan de slag met lesmateriaal en verschillende voorbereidingsopdrachten. De lesdagen zullen daarnaast volledig in het teken staan van zelfanalyses, praktijkgerichte oefeningen, discussies en ervaringsuitwisselingen. Tevens bieden wij je de mogelijkheid om tussentijds én tot twaalf maanden na afloop van de training, contact met de trainer te onderhouden.

Programma

- In kaart brengen marktpositie van organisatie
- Bewust worden van je rol
- Proactieve versus reactieve klantgerichtheid
- Omgaan met verschillende type klanten
- Omgaan met weerstand, kritiek, onredelijkheid en verwijten
- Inleven in behoeften van de klant
- Commercieel alert zijn; meer of minder werk

”

Jouw indruk op de klant is van onschatbare waarde.

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