

Plezier in acquisitie

Doelgericht acquisitie voeren met plezier

Alleen als maatwerktraining beschikbaar

Voor wie?

De training is geschikt voor iedereen die werkzaam is binnen een commerciële functie en zich bezighoudt met de verkoop. Zowel ondernemers als binnen- en buitendienstmedewerkers kunnen aan deze training deelnemen. Verkoop je uitsluitend via de telefoon? Dan is onze training *Proactief en klantgericht bellen* iets voor jou.

scan mij



Offerte aanvragen?
salesacademie.nl/pa



Bel voor advies
0172-22 40 07

Succesvol contact leggen met potentiële klanten of opdrachtgevers blijkt voor velen een lastige opgave. Hierin is het winnen van vertrouwen van de beoogde klant één van de grootste uitdagingen. Veel professionals ervaren obstakels en hebben een negatief beeld bij acquisitie. Tijdens de intensieve tweedaagse training *Plezier in acquisitie* ervaar je hoe effectief en plezierig acquisitie kan zijn. Je leert verschillende vaardigheden die je direct in de praktijk kunt toepassen en je uiteindelijk meer rendement opleveren. Deze acquisitie training gaat verder dan alleen technieken voor het maken van afspraken en is volledig afgestemd op jou als persoon.

Wat ontwikkel ik?

Tijdens deze tweedaagse acquisitie training leer je vanuit een doelgerichte strategie op plezierige wijze acquisitie te voeren. Het doel van de training is het realiseren van het door jou gewenste effect in de praktijk. Eigen praktijkervaringen en nieuwe inzichten vormen samen een nieuwe effectieve werkwijze. Je zult zien dat jouw plezier in acquisitie effect heeft op de reactie van de klant en daarmee op het beoogde resultaat!

Wie is mijn trainer?

De kennis en kunde van een trainer is zeer bepalend voor een training. Daarom vinden wij het belangrijk uitsluitend te werken met gedreven professionals die beschikken over ruime kennis en ervaring in het commerciële werkveld. De trainers maken gebruik van voorbeelden uit de praktijk die jou zullen helpen je leerdoelen te behalen.

Onze aanpak

Via ons online leerplatform ga je direct met de training aan de slag. Je ontvangt het lesmateriaal en voorbereidingsopdrachten, waarna jij je persoonlijk leerdoelen in kaart brengt. De training zelf is bijzonder interactief. Oefeningen, discussies, zelfanalyses en het uitwisselen van ervaringen met andere deelnemers maken de training persoonlijk en praktijkgericht. Om de nieuwe inzichten en vaardigheden te waarborgen kun je tussentijds én tot twaalf maanden na de afloop contact onderhouden met de trainer.

Programma

- Persoonlijke visie en overtuigingen bij acquisitie
- Acquisitie aansluitend op de wensen en behoeften van de klant
- Gesprekstructuren, werkwijze en voorbereiding van de acquisitietaak
- Gespreksvaardigheid
- Overtuigingskracht
- Simulaties
- Praktijkopdrachten

Geen frustratie meer, gewoon jezelf zijn en met plezier de markt benaderen.

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 voor meer informatie.



**NEDERLANDSE
SALES ACADEMIE**

POWERED BY IMK OPLEIDINGEN