

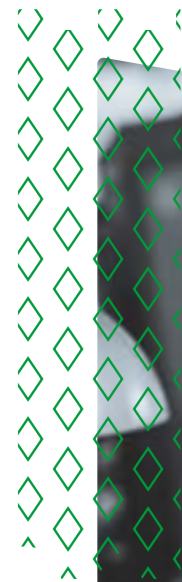
Commerciële binnendienst

Van reactief naar proactief voor meer resultaat

Training van 2 dagen
Ook incompany mogelijk



Bel voor advies
0172-22 40 07



Voor wie?

De training *Commerciële binnendienst* is ontwikkeld voor binnendienst medewerkers met commerciële taken en verantwoordelijkheden en medewerkers die (persoonlijk) contact hebben met de klant. Voor medewerkers op de afdeling verkoop (binnendienst) is deze training dan ook een absolute aanrader!



scan mij



Meld je aan via
salesacademie.nl/cb

Als commerciële binnendienst medewerker ben je de spil tussen klanten, leveranciers en collega's. Om een professionele medewerker in de commerciële binnendienst van jouw organisatie te worden, is het belangrijk dat je klant- en servicegericht bent, verkoopsignalen kunt herkennen en alert bent op commerciële kansen. Met deze vaardigheden ga je aan de slag tijdens deze training. Je ontwikkelt jezelf tot een klantgerichte en proactieve duizendpoot met een commerciële instelling en voldoende overtuigingskracht.

Wat ontwikkel ik?

In deze training versterk je jouw commerciële vaardigheden en commerciële gesprekstechnieken. Daarnaast leer je meer over een optimale samenwerking tussen de binnen- en buitendienst en over de verschillende fases die het verkoopproces kent. Na het volgen van deze korte opleiding tot commercieel medewerker heb je jouw vaardigheden op het vlak van commerciële slagkracht, alertheid op commerciële kansen en klantgerichtheid flink aangescherpt. Tevens beschik je over een veel beter inzicht in de belangrijkste aspecten die zich voordoen op de werkvloer van de commerciële binnendienst.

Wie is mijn trainer?

De aanpak en ervaring van een trainer is vaak heel bepalend voor een training. Alle trainingen van Nederlandse Sales Academie staan dan ook onder leiding van gedreven professionals met uitgebreide kennis en ervaring op commercieel gebied. Ook deze training wordt gegeven door een praktijkgerichte trainer, die dankzij zijn of haar ruime praktijkervaring jou kan helpen met het behalen van je leerdoelen.

Programma



Organisatie en planning

- Organisatie en bedrijfsprocessen
- Positie en rol van de binnendienst in verkoopproces en relatiebeheer
- Wat zijn onze producten, diensten en service?
- Hoe koopt de klant?
- Samenwerken met interne en externe klanten
- Proactief werken en verbetervoorstellen

Klantgerichte en commerciële vaardigheden

- Het communicatieproces
- Gesprekstechnieken: vragen, luisteren, samenvatten en doorvragen
- Structuur aanbrengen in telefonische verkoop- en servicegesprekken
- Inzicht in gedrag d.m.v. de Q4 DISC gedragsanalyse
- Omgaan met verschillend gedrag van klanten
- Oefeningen en rollenspel aan de hand van eigen praktijkcases: bijvoorbeeld nabellen van offertes, maken van fysieke afspraken, opvolgen van informatie en omgaan met klachten

Onze aanpak

Volgens ons leer je niet alleen in een leslokaal. Daarom ga je direct na je inschrijving via ons online leerplatform aan de slag met het lesmateriaal en opdrachten ter voorbereiding. De training zelf is zeer interactief, dankzij oefeningen, zelfanalyses en ervaringsuitwisseling. Zo krijg je een zeer praktijkgericht en persoonlijk leerproces, waardoor je de nieuwe inzichten en vaardigheden direct toepast in de praktijk. Tot twaalf maanden na afloop van de training kun je contact onderhouden met de trainer en andere deelnemers.

Het all-in tarief per deelnemer bedraagt € 975,-

Tariefsopbouw: lesgeld € 790,- / lesmateriaal € 75,- / locatiekosten € 110,- (2 dagen). Alle bedragen zijn exclusief BTW.

Startdata & locaties

2 dagen van 10.00-17.00 uur

Najaar 2020

Groningen (Eelderwolde)	30 sep
Breda	13 okt
Amsterdam	29 okt
Rotterdam (Capelle a/d IJssel)	9 nov
Zwolle	11 okt
Utrecht	26 nov
Eindhoven	4 dec

Voorjaar 2021

Alphen aan den Rijn	18 feb
Sittard (Stein-Urmond)	10 mrt
Eindhoven	30 mrt
Rotterdam (Capelle a/d IJssel)	16 apr
Amsterdam	11 mei
Zwolle	28 mei
Breda	9 jun
Utrecht	21 jun

Zie voor alle lesdata
salesacademie.nl/cb

Direct inschrijven

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