

# Proactief en klantgericht bellen

## Telefonisch verkopen zonder drempels

Training van 2 dagen  
Ook incompany mogelijk

### Voor wie?

De telefonische verkooptraining Proactief en klantgericht bellen is bedoeld voor iedereen die zich in een commerciële functie bezighoudt met telesales, telefonisch verkoop, telemarketing en/of klantenservice door outbound bellen. Binnendienst medewerkers met een acquisitiedoelstelling, buitendienst verkopers en klantenservice medewerkers kunnen ook aan deze training deelnemen.

**Het pakken van de telefoon doet de ene commerciële of servicegerichte medewerker gemakkelijker dan de ander. Vind jij het lastig om die drempel over te stappen en wil je jezelf graag ontwikkelen tot een gewaardeerde gesprekspartner met een proactieve en klantgerichte houding? Volg dan de training *Proactief en klantgericht bellen* bij Nederlandse Sales Academie! Je maakt tijdens deze training kennis met commerciële gesprekstechnieken en leert structuur in telefoongesprekken aan te brengen. De nadruk wordt gelegd op de vaardigheden die zorgen voor succesvolle telefonische verkoop en die direct in de praktijk zijn toe te passen.**

### Wat ontwikkel ik?

Tijdens deze telefonische verkooptraining krijg je het inzicht en ontwikkel je de technieken om effectieve zakelijke telefoongesprekken te voeren en proactief te handelen. Doordat je leert om jezelf goed voor te bereiden op een gesprek, voel je jezelf na deze beltraining een stuk zekerder om de telefoon op te pakken en een leuk gesprek te creëren met zowel nieuwe als bestaande klanten.

### Wie is mijn trainer?

Alle trainers van Nederlandse Sales Academie zijn gedreven professionals met ruime ervaring in en passie voor het vak. Ze zijn zelf dagelijks actief in de verkoop, waardoor ze hun praktijkervaring in kunnen zetten om jou te helpen bij het behalen van je leerdoelen!

### Onze aanpak

Heb je jezelf ingeschreven voor deze training, dan kun je direct aan de slag! Via ons online leerplatform kun je alvast het lesmateriaal inzien en voorbereidingsopdrachten maken. Tijdens de training zelf staan discussies, ervaringsuitwisseling, oefeningen en zelfanalyses centraal, waardoor het leerproces zeer praktijkgericht en persoonlijk is.

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

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

## Programma



Het programma draait om plezier in (het leggen van) het eerste contact. Jouw vaardigheden én overtuigingen komen aan bod.

- Persoonlijke ideeën en overtuigingen bij acquisitie
- Acquisitie zoals klanten het waarderen
- Werkwijze en organisatie van de acquisitetaak
- Gesprekstructuren en -vaardigheden
- Effectief en positief taalgebruik
- Beeldend spreken
- Tonen van interesse en creëren van sfeer
- Vragen stellen en doorvragen
- Omgaan met verschillende soorten klanten
- Gedragsanalyse middel Q4 DISC gedragsprofiel
- Overtuigingskracht
- Simulaties
- Praktijkopdrachten

Sluit dit aan bij jouw leerwensen en -doelen? Schrijf je dan direct in voor deze training

### Startdata en locaties

De training bestaat uit twee dagen met twee weken tussen de trainingsdagen in. De tijden zijn van 10.00 uur tot 17.00 uur. Uiteraard wordt de koffie, thee en lunch verzorgd.

#### Najaar 2020

Groningen	06 okt
Arnhem	14 okt
Breda	26 okt
Zwolle	05 nov
Amsterdam	13 nov
Eindhoven	17 nov
Utrecht	23 nov
Rotterdam (Capelle a/d IJssel)	02 dec

#### Voorjaar 2021

Alphen aan den Rijn	19 feb
Groningen	09 mrt
Arnhem	31 mrt
Zwolle	15 apr
Amsterdam	26 apr
Rotterdam	18 mei
Utrecht	28 mei
Utrecht	14 jun

Zie voor alle lesdata [salesacademie.nl/pb](https://salesacademie.nl/pb)

scan mij



Meld je aan via [salesacademie.nl/pb](https://salesacademie.nl/pb)

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



**NEDERLANDSE  
SALES ACADEMIE**

POWERED BY IMK OPLEIDINGEN