

SALES



Kleinzand 8

5324 EJ Ammerzoden

T. 073 6126095

www.movethecrowd.nl

info@movethecrowd.nl

NIMA Sales A

Algemene informatie:

Tijdens de opleiding NIMA Sales A leer je alle facetten van het verkoopvak. De opleiding zorgt voor een stevig theoretisch fundament waarop alle benodigde vaardigheden worden gebouwd om écht uit te blinken in de commerciële branche.

Naast de theorie wordt dus veel aandacht besteed aan het voeren van het verkoopgesprek.

Doelgroep:

U bent reeds werkzaam binnen een verkoopfunctie of heeft de wens dit binnenkort te gaan vervullen. De opleiding NIMA Sales A is bij uitstek geschikt voor een ieder die zich wil verbeteren in het verkoopvak en tevens het internationaal erkende NIMA Sales A diploma wil behalen.

Move the Crowd:

Move the Crowd biedt deze opleiding aan met 3 zekerheden:

1. Diplomagarantie
2. Kort(st)e doorlooptijd
3. Laagste prijsgarantie

Programma-onderdelen:

- De salesomgeving
- De externe omgeving
- De interne omgeving
- De salesfunctie
- Marketing & Marktonderzoek
- De marketinginstrumenten
- Het indelen van het klantenbestand
- Accountmanagement
- Het vergroten van Klantentrouw en herhalingsaankopen
- Inkoop & logistiek
- Financiële aspecten voor de verkoper
- De structuur van een commercieel gesprek
- Het traceren van eisen, wensen en koopsignalen
- Het benutten van koopsignalen
- Het pareren van tegenwerpingen
- Het omgaan met klachten
- Presentatietechnieken
- Het schrijven van een winnende offerte
- Non-verbale communicatie
- Onderhandelen
- Examentraining voor het schriftelijke examen
- Examentraining met échte NIMA cases voor het mondelinge examen

Duur:

14 dagdelen

Vorm:

Klassikaal

Investing:

€ 1.899,00 Vrij van BTW

Inclusief:

- Alle benodigde leer- en oefenmaterialen, inclusief literatuur t.w.v. € 59,95.
- Arrangement (zaalhuur, koffie, thee en lunches bij de dagopleiding).
- Onbeperkte hulp buiten de opleidingsuren in de vorm van telefonische en E-mail ondersteuning.

Resultaten:

Na het afronden van de opleiding ben je in staat om:

- Klanten te winnen en klanten te behouden.
- Meer omzet en marge te generen.
- Heb je meer inzicht in het eigen verkoopproces.
- Heb je meer inzicht in het inkoopproces van je klant.
- Ben je optimaal voorbereid op het examen.