

SALES



Kleinzand 8

5324 EJ Ammerzoden

T. 073 6126095

www.movethecrowd.nl

info@movethecrowd.nl

Klantgericht denken en handelen

Algemene informatie:

Een veel gehoord spreekwoord is “de klant is koning”. Het lijkt simpel en spreekt voor zich. Maar om er als zodanig naar te handelen vraagt het een professionele houding en bijpassende vaardigheden. Tijdens een korte workshop leren we jou hoe je jouw klantgerichte houding kunt kiezen en welke vaardigheden gewaardeerd worden door klanten. Klanten die merken dat ze er voor jou toe doen, komen vaker terug, leveren meer omzet op en worden ambassadeur van jouw onderneming. Als klap op de vuurpijl wordt je werk er ook nog leuker door. Jij kunt echt het verschil maken!

Doelgroep:

Iedereen die in aanraking komt met (potentiële) klanten of dat in de toekomst graag wil.

Programma-onderdelen:

- Definitie van klantgerichtheid
- Houding kiezen
- Erbij zijn
- Spelen
- Ze blij maken
- LSD
- Wat is het verschil tussen waarnemen en interpreteren?
- Effectief feedback geven en ontvangen
- Argumenteren
- Omgaan met weerstanden en bezwaren
- Opstellen van een persoonlijk actieplan

Vorbereiding:

Bereid je voor op een korte voorstelronde aan het begin van de workshop waarin je aangeeft wat je specifiek wilt leren tijdens deze training.

Duur:

2 dagdelen

Vorm:

Klassikaal

Investering:

€ 495,00 excl. BTW

Inclusief:

- Alle benodigde leer- en oefenmaterialen.
- Arrangement (zaalhuur, koffie, thee en lunches bij de dagopleiding).
- Onbepaalde hulp buiten de opleidingsuren in de vorm van telefonische en E-mail ondersteuning.

Resultaten:

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

- Klanten op een prettige manier te helpen
- Klanten terug te laten komen
- Klanten te adviseren waardoor ze gaan kopen
- Voor jezelf leuker en zinvoller werk te creëren.