

SALES

Kleinzand 8

5324 EJ Ammerzoden

T. 073 6126095

www.movethecrowd.nl

info@movethecrowd.nl

Telefonisch bezoeksafspraken maken

Algemene informatie:

Om klanten te bezoeken zal er een afspraak gepland moeten worden. Tijdens deze kort durende workshop leer je verschillende technieken om heel effectief telefonisch bezoeksafspraken te maken. We staan stil bij je mindset, je mogelijke angst om te bellen en we leren je je eigen script te maken zodat je authentiek overkomt aan de telefoon.

Doelgroep:

De doelgroep voor deze workshop is breed. Het varieert van een commerciële binnendienstmedewerker tot aan een ervaren accountmanager en van een telemarketing-medewerker tot aan de vertegenwoordiger die zijn/haar agenda eens extra gevuld wilt hebben. Succes in verkoop begint immers bij het maken van een effectieve bezoeksafpraak.

Dat gaan we je leren tijdens deze inspirerende workshop.

Programma-onderdelen:

- Voorbereiding voor het maken van telefonische bezoeksafspraken
- Schikt het?
- De opening met een duidelijk voordeel voor de klant
- Het formuleren van verschillende universals
- Feedback vragen
- Het pareren van telefonische tegenwerpingen
- Het concretiseren van de bezoeksafpraak
- Praktijkoefeningen op basis van de door jou ingebrachte oefensituaties
- Het opstellen van een individueel actieplan

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:

- Meer en betere bezoeksafspraken te maken.
- Klanten professioneel te woord te staan.
- Jouw scoringsratio van telefoontje versus concrete bezoeksafpraak aanzienlijk te verhogen.