



Workshop: Sales – persoonlijke verkoop

Verdiepingsdag: eigen kracht inzetten en verbeteren (bewustwording)

De workshop sales richt zich op verschillende verkooptechnieken en op het gesprek met de cliënt zowel individueel als op social media. Waarom het de ene keer wel lukt en de andere keer niet...

Bij salestrainingen zien we veelal de “verkooptrucs” voorbij komen, wij richten ons op jouw persoonlijkheid, jouw praktijk en business.

Wat bereik je met de workshop Sales?

- Het zakelijk vertrouwen te winnen en te vergroten
- Geen verkooptrucs maar op grond van eigen persoonlijkheid.
- De juiste handvatten
- Resultaat en plezier halen uit verkoop
- Gericht op jouw praktijk en business
- Zichtbaarheid vergroten
- Bouwen aan jouw merk en bedrijf
- Leads genereren

Inhoud:

- Online sales
- Social media
- Effectief verkopen
- Presenteren
- Neuromarketing
- Klantgericht denken
- Duurzaamheid – Ontzorgen-
- Doelstellingen
- Strategie
- Omzetverhoging

Duur: 6 uur (1 lesdag)



Tijd: 10.00 – 16.00 uur

Locatie: Ruinen, Voor de Blanken 33, 7963 RP

Praktische informatie over de workshop:

- Praktijk- en doelgericht; direct toepasbaar in de praktijk
- Aanpassing situatie bedrijf/ organisatie
- Aantal deelnemers in overleg (minimaal 6 deelnemers)
- In company en out company mogelijk
- Op hbo- denk-/ werkniveau

Kosten: 1 lesdag: 6 contacturen € 199,- excl. btw.

Voor bedrijven op aanvraag. A plus opleidingen heeft de mogelijkheid om naast het vaste cursus- en workshopprogramma, ook workshops te organiseren op aanvraag.