

## 538 Verkopen blended variant

---

|                         |   |
|-------------------------|---|
| <b>Opleidingsniveau</b> | -   |
| <b>URL</b>              | <a href="https://www.gfgroothandelsfonds.nl/opleidingen/opleiding-538-verkopen-blended-variant-609.html">https://www.gfgroothandelsfonds.nl/opleidingen/opleiding-538-verkopen-blended-variant-609.html</a> |
| <b>Duur</b>             | 2 halve dagen training en 6 maand onbeperkt toegang tot het online programma  |
| <b>Kosten</b>           | € 745,00 excl. BTW incl toegang tot het online programma  |
| <b>Subsidie</b>         | 50%   |

|                       |  |
|-----------------------|--|
| <b>Opleider</b>       | De Trainingen  |
| <b>Adres</b>          | Kieftenland 54   |
| <b>Postcode</b>       | 1906WG   |
| <b>Plaats</b>         | Limmen   |
| <b>Telefoonnummer</b> | 072-5052221  |
| <b>E-mailadres</b>    | <a href="mailto:info@detrainingen.nl">info@detrainingen.nl</a> |
| <b>Website</b>        | <a href="http://detrainingen.nl/">http://detrainingen.nl/</a>  |

|                   |   |
|-------------------|---|
| <b>Informatie</b> | Het online gedeelte bestaat uit de volgende onderdelen:<br><br>01 Introductie<br><br>02 Theorie van het verkopen<br><br>Wat is verkopen?<br>Voorbeelden van verkoopgesprekken, wat gaat er fout en goed?<br><br>03 Voorbereiding op het verkoopgesprek<br><br>Wat moet je weten van het bedrijf? SWOT<br>Wat zijn je sterke en zwakke punten?<br>Wat zijn je USP's?<br>Hoe vertaal je een probleem van een klant naar winst voor de klant?<br>Hoe maak je een verkooppitch?<br>Wat zijn je meetbare doelen? SMART<br><br>04 Het CIAO verkoopmodel.<br><br>Kennismaking en eerste indruk<br>Non verbale communicatie in de verkoop<br>Psychologie van de verkoop, de 4 verschillende type inkopers<br>Oefenen met herkennen types<br>praktijkopdracht<br><br>05 Inventarisatiefase |
|-------------------|---|

Structuur van het verkoopgesprek  
Inventarisatie, herkennen van het probleem  
Vertaling naar winst voor de klant?  
Oplossingen voor de klant

#### 06 Afstemmingsfase

Hoe ga ik afstemmen met de klant?  
Hoe sluit ik aan met mij product of dienst bij de behoefte van de klant?  
De 3 C's, 3 methodieken maken het makkelijk om te gaan met bedenkingen van de klant  
Hoe ga ik om met prijs bezwaren?  
Hoe verkoop ik meerwaarde?  
Hoe ga ik afsluiten zonder de klant kwijt te raken?

#### 07 Overeenkomstfase

We zijn rond, wat nu?  
Hoe schrijf ik een offerte en verkoop toch?

#### 08 Evaluatie

#### 09 Samenvatting

### Overige

Ook incompany mogelijk in overleg