



Training Commercieel telefoneren

De verkoper is belangrijk

Angst en het gebrek aan de juiste vaardigheden zijn vaak de grootste struikelblokken bij het voeren van een commercieel telefoongesprek. Tijdens onze incompany-training Commercieel telefoneren leert de deelnemer om meer omzet uit de telefoongesprekken te halen. Voorop in de telefoontraining staat dat niet het product maar de verkoper belangrijk is. Zoals elke incompany-training van Quality Calls is deze training maatwerk en bedoeld om met het hele team te volgen.

De training Commercieel telefoneren is een praktische, opbouwende training voor iedereen die zijn prestaties wil verbeteren. Zoals commerciële binnendienstmedewerkers, de afdeling orderverwerking of sales support. De deelnemers krijgen als team praktijkgerichte oefeningen zoals rollenspellen met cases en situaties uit de eigen praktijk.

Vaardigheid is afhankelijk van kennis. Naast verkooptechnieken besteden we dan ook aandacht aan de kennis van het product of dienst. Woordkeuze, stemgebruik, telefoonetiquette en ook het omgaan met, maar vooral voorkomen van, bezwaren komen aan bod.

Tijdens de telefoontraining nemen we de telefoongesprekken op zodat de deelnemers inzicht krijgen in hun eigen communicatiestijl. Tevens leert het team op een positieve wijze feedback te geven en te ontvangen. Na afloop van onze training Commercieel Telefoneren beschikt de deelnemer over de juiste vaardigheden en handvatten om het telefoongesprek tot een commercieel succes te maken.

Leerdoelen

Na afloop van onze training Commercieel telefoneren

- heeft elke deelnemer commerciële vaardigheden en verkooptechnieken aangeleerd;
- is elke deelnemer in staat om een kwalitatief goed telefoongesprek te voeren op een klantvriendelijke en resultaatgerichte manier;
- kan elke deelnemer omgaan met maar vooral voorkomen van bezwaren;
- weet elke deelnemer commerciële kansen uit een telefoongesprek te benutten en op te volgen.

Voor wie bedoeld?

Deze telefoontraining is geschikt voor commerciële teams binnen organisaties met veel telefonisch klantcontact. Zoals commerciële binnendienstmedewerkers, afdeling orderverwerking, sales support en voor iedereen die zijn producten, diensten en ideeën beter en effectiever wil leren verkopen.

Duur

Twee dagdelen van 4 uur, het liefst met een tussenpose van 1 tot 2 weken.