

Deze 2 trainingsmodules zijn voor elke ondernemer, die een unieke toegevoegde waarde levert aan zijn dienst en product. Dit door een bijdrage te leveren aan het succes de winst (kostenverlaging) van zijn klant en structureel acquisitie wilt leren inzetten om nieuwe klanten binnen te halen en te houden! En acquisitie zelfs LEUK te gaan vinden! HOE? Door inzicht te krijgen in uw klant, de communicatieprocessen en uzelf en met praktische oefeningen hierin. Lees meer op de website [www.limitense.eu](http://www.limitense.eu), menu trainingen. U kent de kreten van vandaag de dag: Meer omzet met minder doen en realiseer uw groei met social media en uw interactieve website. Dit helpt zeker ook, echter in de praktijk van business to business en ook business to consumer blijven ook de verbale communicatievaardigheden zeer belangrijk! Uiteindelijk zult u uw potentiële klant binnen moeten halen, vertrouwen uitstralen en door uw meerwaarde te presenteren door goede eerste indruk van slechts enkele seconden. Zeker bij uw "KOUDE" en "Warme" Acquisitie! Wij bieden u dit vanuit ruime praktijkervaring in sales in combinatie met communicatieprocessen.

## 1e Trainingsdagdeel "Koude Acquisitie"

Inhoud

- Definitie Benefits van uw product
- Uw presentatie
- Voorbereiding
- Doel van uw gesprek
- Doorbreken van weerstand
- 1e gesprek: binnenkomen!
- Maken van de afspraak.. en dan..?!!

## 2e trainingsdagdeel van "Afspraak tot opdracht"

Inhoud

- Voordelen van de klant vaststellen
- (Gevoelige) informatie verkrijgen
- Onderhandeling en klachten gesprekken
- Concretiseren, mogelijkheden aandragen
- Meedenken : wat kan jij helpen (uitzoeken)?
- Investeren in klantcontact = continuïteit
- Afsluiten met vervolgactie

## 3e trainingsdagdeel : Casuïstiek (eigen inbreng)

Delen van ervaringen en inbreng eigen casuïstiek en hierop tips & adviezen te ontvangen;

Directe feedback op communicatie, presentatie, toon, houding & indruk: contact met de klant

Wilt u meer informatie of een training op maat voor uw organisatie en product(en en/of diensten? 020-2621251.