

“Succesvolle acquisitie” training vaardigheden & casuïstiek



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, 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 blijven ook de verbale communicatie-vaardigheden 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.

1^e Trainingsavond 14 mei “Koude Acquisitie”

Leerdoelen

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

3^e trainingsavond : Casuïstiek (eigen inbreng) 2 juli

Delen van ervaringen en eigen casuïstiek: tips & advies;
Directe feedback op communicatie, houding & indruk

2^e trainingsavond 4 juni van “Afspraak tot opdracht”

Leerdoelen

- 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

De avonden zijn intensief: 18.45u tot 22.30u :

€125,-/trainingsavond; €200,- voor beide en €50,- 2 juli

LimiTense Training & Coaching

PO Box 2061
7420 AB Deventer
The Netherlands

E info@limitense.eu
T +31(0)575 49 52 32
F +31(0)84 831 34 59

www.limitense.eu
VAT NL143552739B01
Chamber of Commerce Deventer 22045359

triodos 198.44.57.76
iban nl52trio01984457 76
bic trionl2u