

COMMERCIELE VAARDIGHEDEN

In gesprekken met verkopers, sales managers en commerciële directeuren, komen volgende verzuchtingen naar voren:

- Onvoldoende in contact komen met potentiële klanten
- Veel tijd besteden aan klanten die niet bestellen
- Frustratie omdat een lange(re) verkoop steeds langer wordt
- Verkeerde argumentatie gebruiken
- Korting moeten geven om de zaak af te ronden
- Velen weten niet waarom men een klant verliest
- Up & Cross selling proces loopt mank bij bestaande klanten
- Veel offertes die te weinig worden omgezet in bestellingen

Indien je ook met zulke beweringen/verklaringen/opmerkingen geconfronteerd bent, kom dan zeker naar deze avond! Je opvatting over verkopen zal veranderen

1. hoe controle te behouden
2. hoe te weten komen waarom je een klant wint/verliest
3. moet je korting geven
4. hoe de lengte van de verkoopscyclus bepalen
5. hoe minder offertes te maken en deze om te zetten in een bestelling

Denk aan de regel: een klant wil kopen, niet verkocht worden.

Docent

Chris Cuppens
Certified Sales Trainer
Sandler Training

<https://www.linkedin.com/in/chriscuppens/>