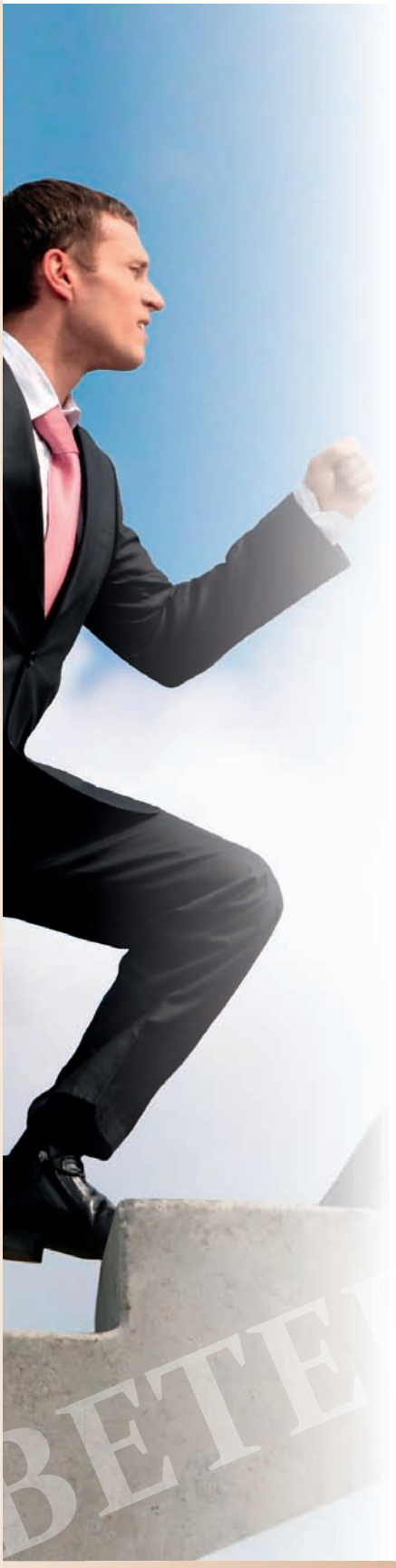
Eendaagse Resultatentraining® op 6 oktober 2014,
Jachthuis Landgoed Beukenrode, Doorn

RESULTATEN TRAINING
SALES
STEEDS BETER



Steeds beter resultaatgericht

TELEFONISCH ACQUIREREN

Tips, tricks, skills en drills voor
<u>methodisch</u>
“goal getting” bij “cold calling”

U herkent het wel, toch…?

Niks voor mij ... dat “cold calling”
Kan ik niet … dat “cold calling”
Niet efficiënt, tijdverspilling… dat “cold calling”

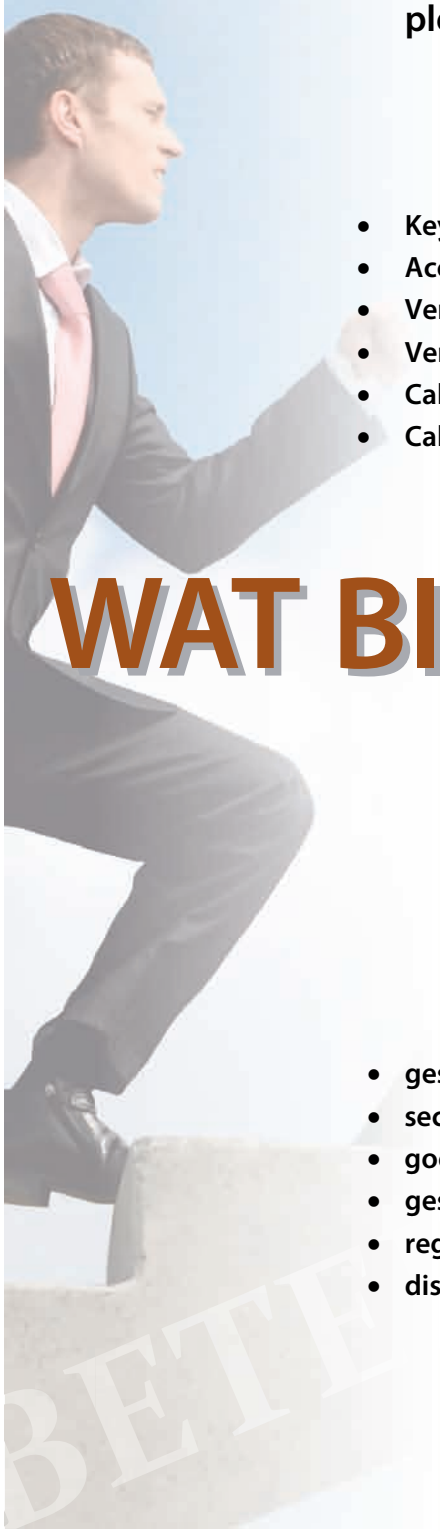
Verkopers bellen niet meer aan, ze bellen op.

Voor “new business” is telefonisch acquireren dus inderdaad een must.

Maar…dan moeten “ze” wél leren hoe dat moet...!

VOOR WIE?

RESULTATEN
TRAINING
SALES
STEEDS BETER



Steeds beter resultaatgericht TELEFONISCH ACQUIREREN is belangrijk voor *iedereen* die telefonische acquisitie pleegt of daarvoor verantwoordelijk is

- Key accountmanagers
- Accountmanagers
- Verkopers buitendienst
- Verkopers binnendienst
- Call center managers
- Cal center agents
- Algemeen directeuren
- Commercieel directeuren
- Verkoopdirecteuren
- Verkoopleiders
- Salesmanagers

WAT BIEDT . . .

U krijgt inzicht en handigheid in

- gesprek voorbereiden
- secretaresse omzeilen
- goede gespreksopening
- gesprek kort houden
- regie over gesprek
- discussie vermijden
- overwinnen van afpoeier- en vluchtgedrag
- gespreksdoel bereiken
- succesvol afsluiten
- bellen leuk maken

PROGRAMMA

RESULTATEN
TRAINING
SALES
STEEDS BETER



08.30-09.00 uur: AANKOMST
Koffie/thee

09.00 uur: WELKOM, KENNISMAKING, WERKWIJZE, DOELSTELLING

09.30 uur: TELEFONISCH ACQUIREREN
Introductie en eerste PRAKTIJKSESSIE

10.00 uur: DE PRAKTIJK VAN "COLD CALLING":
tegengas, afpoeieren, dooddoeners, uitvluchten

10.30 uur: GESPREKS - JUI JITSU
- Wat is jui jitsu? Wat zijn de kenmerken van jui jitsu?
- Wanneer werkt jui jitsu?
- Waarom is jui jitsu als techniek geschikt voor "cold calling"?

10.45 uur: - JUI JITSU - TRUCS TEGEN DOODDOENERS EN UITVLUCHTEN
Korte koffie-/theepauze rond 11.00 uur.

11.15 uur: PRAKTIJKSESSIE GESPREKS - JUI JITSU
Oefening baart kunst

12.15 uur: EEN PAKKENDE GESPREKSOPENING

13.00 uur: Lunch

14.00 uur: EEN PAKKENDE GESPREKSOPENING VERVOLG

14.15 uur: PRAKTIJKSESSIE "PAKKENDE GESPREKSOPENING"
Oefening baart kunst

Korte koffie-/theepauze rond 15.15 uur

15.30 uur: DE SECRETARESSE NEUTRALISEREN

15.45 uur: PRAKTIJKSESSIE "COLD CALLING"
Oefening baart kunst

16.30 uur: EVALUATIE
- Individuele leerpunten
- Oefenplan

17.00 uur: EINDE

Resultaten Training

Een innovatieve onderneming die op basis van uitgebreide langjarige ervaring commerciële toptrainingen ontwikkelt, standaard voor de open markt en op maat voor in company deelnemers.

Resultaten Training is een initiatief van Ir J.W. (Sjef) Geevers, in Nederland grondlegger van succesvolle informatiebedrijven als Euroforum en Fiscaal up to Date, internationaal als Boardmember van International Business Communication Plc (nu Informa Plc) jarenlang samenwerkingspartner in opleidingsprojecten van guru's als Heinz Goldman (Sales & Communicatie, overleden in 2005), Warren Bennis (Leadership), William Ury (Harvard Negociation Project) en Tom Peters (Management).



Resultaten Training

Is partner in de Beukenrode Groep, een exclusief platform waar succesvolle en ervaren commerciële trainers hun krachten bundelen, allen namens zelfstandige bedrijven of als vrije ondernemers. Systematisch analyseren zij elkaars ervaringen, nieuwe inzichten en nieuwe uitdagingen om deze te vertalen naar steeds weer betere trainingsmodules.

De Beukenrode Groep ontwikkelt trainingen in vier talen: Nederlands, Duits, Frans en Engels. Dit maakt het mogelijk commerciële medewerkers en/of agenten in heel Europa op dezelfde wijze te trainen. Verkoopmanagement en prestatiebeoordeling worden hierdoor sterk vereenvoudigd.



Resultatentraining® D141006 "Steeds beter resultaatgericht TELEFONNISCH ACQUIREREN", 6 okt. 2014, Landgoed Beukenrode, Beukenrodelaan 2, 3941 ZP Doorn. Fee incl. trainingsmap met werkbladen, cases en handouts € 695,- excl. btw, incl. koffie, thee, lunch en verfrissingen. Annulering € 95,- excl. btw tot 2 weken voor datum, daarna 50% deelnamefee, vervanging mogelijk, bij no show zonder bericht geen recht op restitutie of creditering.

INSCHRIJFFORMULIER

On line inschrijven via www.resultatentraining.nl of sturen naar: Resultaten Training • Ekenrooisestraat 14 • 5583 TG Waalre

Naam bedrijf	:	.....	Naam deelnemer 1	:	.....
Activiteit bedrijf	:	.....	Functie deelnemer 1	:	.....
Adres	:	.....	e mail deelnemer 1	:	.....
Postcode Woonplaats	:	.....	Naam deelnemer 2	:	.....
Telefoonnummer	:	.....	Functie deelnemer 2	:	.....
e mail administratie	:	.....	e mail deelnemer 2	:	.....

NB. On line inschrijven is sneller en goedkoper: www.resultatentraining.nl

Ondergetekende bevestigt hierbij zijn/haar deelname aan Resultatentraining® **D141006**

Handtekening deelnemer 1: .....

Handtekening deelnemer 2: .....

Op al onze transacties zijn de betalings- en leveringsvoorwaarden van Resultaten Training van toepassing zoals gedeponeerd bij de KvK te Eindhoven en te downloaden via www.resultatentraining.nl

Resultaten Training

Ekenrooisestraat 14
5583 TG Waalre

T +31 (0)40 2216651
M +31 (0)6 53726992
E info@resultatentraining.nl
W www.resultatentraining.nl

Trainingsfaciliteit
Jachthuis Landgoed Beukenrode
Beukenrodelaan 2
3941 ZP Doorn

RESULTATEN TRAINING
SALES
STEEDS BETER