



# T.O.P. Losse Verkooptrainingen

## On Demand



Commercium  
[www.commercium.nl](http://www.commercium.nl)  
[info@commercium.nl](mailto:info@commercium.nl)  
+31(0)36-53 18 506

## Kies zelf de T.O.P. Verkooptraining die bij jou past!

De T.O.P. Verkooptrainingen On Demand zijn een serie trainingen waarbij je specifieke verkoopvaardigheden kunt trainen. Je kiest zelf het onderwerp en daarna gaan we actief aan de slag. Je verhoogt je verkoopresultaten en je krijgt meer tevreden klanten.



Wil je privé of in teamverband je verkoopvaardigheden verbeteren? Een training volgen waarbij je zelf de groep samenstelt? Kies dan voor de trainingen on demand.

Welke training kies jij?

- **klanten overtuigen,**
- **effectief omgaan met bezwaren**
- **zelfverzekerd presenteren,**
- **effectief omgaan met klachten**
- **verkooptechnieken opfrissen?**

*Tijdens deze trainingen word je specifiek getraind in de vaardigheden en technieken die passen bij het gekozen onderwerp.*

Samen met een verkoopexpert ga je actief aan de slag. En na afloop van de training krijg je je leerpunten met de aanbevelingen in je mailbox. Zo heb je nog lang profijt van je training en kun je in de praktijk nog meer oefenen.

*Wil je ook je kennis over communicatie & verkopen vergroten of opfrissen, kies dan voor het T.O.P. Online Verkoopprogramma!*



## De Trainingen



### Training 1 Professioneel Verkopen

In training 1 behandelen we de verkoopsituatie waarin jouw rol als verkoper belangrijk is. Hoe kom je zelfverzekerd over op de klant en hoe speel je goed in op het gedrag van de klant?

***Een waardevolle training voor iedereen die zich zelfverzekerd wil presenteren aan de klant.***

### Training 2 Klantcommunicatie

In training 2 gaan we actief aan de slag met de communicatievaardigheden. We besteden aandacht aan de rol van lichaamstaal, het afstemmen op de klant, een goede interactie met de klant en we oefenen met vragen stellen om de behoefte van klanten te achterhalen.

***Een zinvolle training om je communicatievaardigheden te verbeteren.***

### Training 3 Klantgesprekken

In training 3 gaan we doelgericht klantgesprekken voeren. Je leert hoe je een klantgesprek goed opbouwt, welke woorden je wel en niet kunt gebruiken en wat gespreksbedervers zijn. Een belangrijk onderdeel is het stellen van de juiste vragen.

***Een belangrijke training voor iedereen die zijn gesprekken met klanten wil verbeteren.***





### Training 4 Verkooptechnieken

In training 4 leer je de verkooptechnieken praktisch toe te passen. Hoe presenteer je je aanbod? Welke informatie is belangrijk? Hoe match je de verkoopargumenten met de koopmotieven en wanneer pas je up- of cross-selling toe?

***Deze training is leerzaam voor iedereen die effectief de technieken in de praktijk wil toepassen.***



### Training 5 De klant overtuigen

In training 5 staat het overtuigen van de klant centraal. Je leert de klant op een positieve manier te beïnvloeden en hoe je effectief kunt omgaan met koop- en prijsbezwaren. Hoe buig je de bezwaren om en wat is je aanpak bij twijfelende klanten?

***Een belangrijke training voor iedereen die overtuigend over wil komen op de klant.***



### Training 6 Klachten afhandelen

In training 6 gaan we klachten van klanten behandelen. Welke type klachten zijn er en hoe ga je daar positief mee om? Je wordt getraind in het effectief omgaan met emoties van klanten en hoe je kunt handelen bij de verschillende typen klachten.

***Een zeer waardevolle training voor iedereen die klanten tevreden wil stellen en wilt behouden.***



## Het investeringsoverzicht

<i>Verkooptrainingen on Demand</i>	
Verkooptraining naar keuze bij Commercium te Almere	€ 175,00 per persoon
<i>Reiskosten en reistijd</i>	
Verkooptraining op desgewenste locatie	Nader te bepalen afhankelijk van locatie (uitgangspunt: € 0,75 per kilometer)

*Genoemde bedragen zijn exclusief btw. Voor de algemene voorwaarden verwijzen we naar [commercium.nl](http://commercium.nl)*

## Waarom kiezen voor Commercium?

- Persoonlijk, flexibel en geen gedoe;
- Geen onnodig tijdverlies door nutteloze onderwerpen;
- De specifieke aandachtspunten worden per persoon besproken;
- Vaardigheden worden écht getraind;
- Ook gericht op persoonlijke ontwikkeling;
- Afgestemd op het bedrijf en de situatie;
- Uitgebreide ervaring en kennis van de markt.



## Geheimhouding

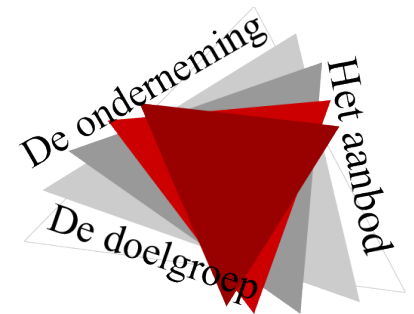
Commercium verklaart dat alle vertrouwelijke informatie van de opdrachtgever, waarover Commercium in het kader van de uitvoering van deze opdracht de beschikking heeft gekregen, niet aan derden ter beschikking wordt gesteld of op enige wijze naar buiten wordt gebracht.



## Commercium

*CREËER JE BUSINESS SUCCES*

*MET DE BETTER BUSINESS SUPPORT & PROGRAMMA'S*



De kansen van jouw onderneming benutten en het verhogen van de resultaten is onze missie. Graag leveren we een bijdrage aan de winst en de groei van jouw onderneming.

Commercium heeft ruim 20 jaar ervaring in een variëteit aan bedrijfstakken op diverse niveaus van MKB-onderneming tot multinational.

## Het T.O.P. Verkoopprogramma; adviserend en relatiegericht verkopen



De T.O.P programma's zijn een unieke combinatie van online & offline waarbij een breed aanbod aan onderwerpen aan bod komen: communicatie, verkoopspsychologie, gesprekstechniek, verkooptechniek, overtuigen en persoonlijke ontwikkeling.

De praktische vaardigheden worden intensief getraind en het online programma zorgt dat de kennis uit het handboek ook daadwerkelijk beklijft. Wil je een **Topverkoper** worden? Dan ben je bij Commercium op het juiste adres.

