



ommercium
BUSINESS EXPERTISE

T.O.P. Online Verkoopprogramma

Adviserend & relatiegericht verkopen



Commercium
www.commercium.nl
info@commercium.nl
+31(0)36-53 18 506

Inleiding

Het T.O.P. Online Verkoopprogramma om adviserend en relatiegericht te verkopen is bedoeld om je kennis en inzichten over het adviseren en verkopen te verhogen. Je leert in dit programma veel over communicatie, klantgesprekken en verkooptechnieken. Start het programma wanneer je wilt en leer klanten beter te adviseren en succesvol te verkopen.

Het T.O.P. Online Verkoopprogramma is een bron van informatie en oefeningen voor iedereen die zijn klantencontact en verkoopkennis wilt verbeteren. Verrijk je kennis, doe de oefeningen en pas de tips toe in de praktijk. En wat wel zo prettig is, je score bij de oefeningen is direct zichtbaar. De praktijkopdracht aan het eind van het onderdeel doe je in de praktijk. Zo ben je actief bezig en wordt leren leuk en leerzaam.



Het programma

Het online programma bestaat uit een handboek met informatie en theorie, oefeningen en praktijkopdrachten in de online leeromgeving. Het online programma weerspiegelt de opzet van het bijbehorende handboek: voor ieder hoofdstuk in het handboek, vind je een blok in de online leeromgeving, dat weer opgedeeld is in verschillende lessen. Daarnaast is er bij ieder blok een eindtoets, zodat je de resultaten van jouw werk per onderdeel kunt testen.



De onderdelen van het T.O.P. Online Verkoopprogramma

1. Effectief Communiceren



In dit onderdeel behandelen we de communicatie. Je leert over lichaamstaal, gericht luisteren, wat gespreksbedervers zijn en hoe je de communicatie met de klant kunt verbeteren en een goede interactie met de klant en we oefenen met vragen stellen.

Een zinvol onderwerp om je kennis over communicatie te verbeteren.

1. De verkoopsituatie

In dit onderdeel behandelen we de verkoopsituatie waarin je 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?



Je krijgt inzicht in het gedrag van klanten, je leert welke eigenschappen er belangrijk zijn om een T.O.P. verkoper te zijn, wat taak- en mensgericht verkopen is en hoe je het gedrag van klanten kunt herkennen.

Een waardevol onderdeel om meer kennis te hebben over je rol als verkoper en gedrag van klanten.

2. Klantgesprekken voeren

In dit onderdeel behandelen we het voeren van gesprekken. Je leert de verschillen soorten vragen, hoe een gesprek is opgebouwd en waar je op moet letten bij het spreken en luisteren. Welke woorden kun je gebruiken en wat zijn gespreksbedervers?



Een belangrijke onderdeel om goede gesprekken op te bouwen

4. Het koop & verkoopproces en de verkooptechnieken

In dit onderdeel behandelen we het verkoopproces en de verkooptechnieken. Welke fasen heeft een verkoopproces? Wat zijn koopmotieven? Welke verkoopargumenten kun je gebruiken en welke klantbezwaren zijn er?

Een zeer nuttig onderdeel om het verkoopproces en de verkooptechnieken te leren.



De aanpak

Je meldt je individueel of met een groep aan via de website van Commercium. Daarna ontvang je een bevestiging en een factuur in je mailbox. Je kunt het bedrag voor het programma via Ideal of via een bankoverschrijving betalen. Wanneer het bedrag is voldaan, ontvang je de bevestiging en de inlogcode voor de online leeromgeving.

Je krijgt tien maanden de tijd om het programma te volgen, waarbij je vrij toegang hebt tot de online leeromgeving. Nadat je het programma hebt afgerond, kun je een eindtoets doen (optioneel). De resultaten die jij tijdens het programma behaalt, worden bijgehouden en iedere maand ontvang je een overzicht van jouw resultaten met aanbevelingen of tips. Wanneer je het programma afrondt met een eindtoets en de resultaten zijn voldoende, dan ontvang je een certificaat met een cijferlijst.

Wat maakt het T.O.P online verkoopprogramma uniek?

- In je eigen omgeving en in je eigen tijd een online programma volgen
- Direct zelf je resultaten zien
- Actief bezig zijn met oefeningen
- Test je kennis door middel van praktijkopdrachten en eindtoetsen na elk blok
- Betere resultaten in de praktijk door meer kennis van zaken
- Perfecte aansluiting van theorie, oefeningen en praktijkopdrachten

Voor wie?

Dit programma is speciaal bedoeld voor mensen die succesvol willen adviseren en verkopen aan de consument:

- **Verkopers** die adviserend verkopen,
- **Vakspecialisten** die diensten en producten verkopen,
- **Verkoopadviseurs** die diensten verkopen.

Investing

De investering voor het T.O.P. Online programma bedraagt € 39,- per persoon per maand gedurende 8 maanden. Kies je ervoor om het bedrag in één keer te voldoen, dan bedraagt de investering € 302,64 per persoon. Wil je nadat je het programma hebt gevolgd de eindtoets doen en bij succes een certificaat ontvangen? Dan wordt er een eenmalig bedrag in rekening gebracht van € 25,00.

De genoemde bedragen zijn exclusief btw.

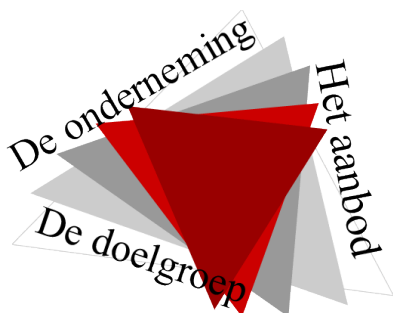


Geheimhouding

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 Business Expertise



CREËER JE BUSINESS SUCCES

MET DE BETTER BUSINESS

T.O.P. 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.

T.O.P Programma's 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 komt: communicatie, verkooppsychologie, gesprekstechniek, verkooptechniek, overtuigen en persoonlijke ontwikkeling.

De vaardigheden worden intensief getraind en het online programma zorgt dat de kennis uit het handboek daadwerkelijk beklijft. Wil je een T.O.P. verkoper worden? Dan ben je bij Commercium op het juiste adres.

Wil je het programma volgen? Ga dan naar www.commercium.nl/contact en meld je aan, of neem contact op met info@commercium.nl

