

Value driven calling

Leer telefonisch bedrijfssituaties te verkennen en te kwalificeren, leer kennis te delen en een relatie op te bouwen.



Wat is het?

In deze tijd is het een grote uitdaging om een persoon aan de telefoon te krijgen. Je wilt ook hetzelfde commercieel resultaat behouden en een stabiele pijplijn opbouwen. Vandaar dat het van belang is dat je gesprek 'spot on' is, waarbij je direct relevant bent voor je contactpersoon.

Maar hoe zorg je ervoor dat je impactrijk bent, diepgang creëert en dat je voldoende creatief blijft tijdens je gesprekken? Hoe reageer je op de antwoorden van je contactpersoon? Hoe hou je de dialoog interessant?

Wat leer je / wat is het resultaat?

- Je leert hoe je je DMU aan de lijn krijgt.
- Je leert hoe je met een professionele introductie direct relevant bent.
- Je leert hoe je diepgang in je gesprek krijgt door het stellen van impactrijke vragen.
- Je leert hoe je in je gesprek praat over compelling events binnen een organisatie.
- Je leert welke kwalificatietechnieken er zijn en hoe je deze inzet.
- Je leert hoe je een gesprek omzet naar een juiste call-to-action.

Doelgroep

Starters / junior business developers, inside sales in Tech Industrie.

Programma

09.00 – 12.30 Theorie
13.30 – 16.30 Praktijk door middel van rollenspel en feedback geven

Wanneer

- 18 oktober 2022
- 15 november 2022
- 6 december 2022

Prijs per deelnemer

€ 1.250,00 excl. BTW

Locatie

Je bent welkom in onze Academy in Woerden of online via MS Teams

Trainer



Yvonne Lutkie

HR manager & Sales trainer | Recruiter
Young Professionals sales & marketing

**sales
marketeer**
academy

Jaap Bijzerweg 19
3446 CR Woerden
+31 34 87 606 38
info@salesmarketeer.nl