

## COMMERCIELE TRAINING PERSONENWAGENBANDEN

STANDAARD



**Wondelgem - VDAB**

waar bij u in de buurt :

[contact met ons opnemen](#)



**1.00 dag**

(8.00 h)



**Min. aantal plaatsen : 8 personen**

**Max. aantal plaatsen : 12 personen**



**300.00 € Excl. btw / persoon**

waar bij u in de buurt :

[contact met ons opnemen](#)

### DE VOLGENDE SESSIES

Wij kunnen voor u een opleiding inplannen. Vraag het ons.

#### BETROKKEN MEDEWERKERS

- Verkoop binnendienst medewerkers
- Verkoopmedewerkers
- Verantwoordelijke verkooppunt

#### DOEL

- Deze training heeft als doel de commerciële medewerkers van een verkooppunt te leren om elk type consument klantvriendelijk te benaderen en zijn behoefte te achterhalen bij een telefonisch gesprek. Na het volgen van deze training wordt men geacht de kennis, houding en vaardigheden te hebben die nodig zijn om op een professionele manier te verkopen aan de consument of professionele klant en deze te behouden.

### PROGRAMMA VAN DE OPLEIDING

#### THEORIE

- Verschillende stappen van een verkoopgesprek, zowel aan de balie als aan de telefoon.
- Begroeten van de klant
- Behoeftendetectie
- Samenvatten, voorstellen en argumenteren
- Vaardigheden van een goede verkoper
- Verkoop afsluiten
- Klant naar het verkooppunt trekken
- Rollenspelen
- Test

## **GEBRUIKTE MIDDELEN**

- 100% theorie

## **VEREISTEN**

- De niveautest succesvol beëindigd hebben of
- De E-Learning Personenwagen gevolgd hebben of
- De Technische Training Personenwagen gevolgd hebben