



Telefonisch afspraken maken

Inleiding

Steeds meer vervult u een ondersteunende rol voor uw buitendienstverkopers. Veelal beperkt dit zich tot het afhandelen van orders en eventueel berichten van klanten doorgeven. Het is zonde als u de kracht die dagelijks op kantoor aanwezig is niet, of onvoldoende, gebruikt om telefonische afspraken te maken met nieuwe, of onbekende ondernemingen VOOR een acquisitiesprek met uw buitendienstmedewerkers. Het grote voordeel hierbij is dat zij de meest gunstige momenten kunnen kiezen om te bellen. In deze training leren uw medewerkers dat hij of zij niet een ondersteunende rol, maar vooral een meewerkende rol kunnen vervullen.

Doel

Binnendienstmedewerkers intensief kennis laten maken met de bijzondere aspecten en de vele mogelijkheden die voor het maken van telefonische afspraken bestaan. In deze training leert de binnendienstverkoper dat hij of zij een wezenlijke bijdrage in het uitbreiden van het klantenbestand kan leveren.

Doelgroep

Iedereen die in een binnendienst functie werkzaam is en die een wezenlijke bijdrage in de verkoop wil leveren. Tevens is deze training bijzonder geschikt voor die binnendienstverkopers die naar een buitendienstfunctie willen toegroeien.

Competenties

Deze training draagt bij aan de ontwikkeling van de volgende competenties:

- Telefonische communicatie vaardigheden
- Luistervaardigheden
- Inlevingsvermogen
- Interesse.

Aanpak

Deze training is bijzonder geschikt voor die binnendienstmedewerkers die er genoeg van hebben om hun activiteiten te laten stoppen bij de orderafhandeling. Het prettige van deze training is dat de deze van begin tot einde een workshop is. De deelnemers leren volgens het principe "learning by doing". Aan de hand van evaluaties van de eigen pogingen worden de leerervaringen snel zichtbaar. Met deze methode is al heel veel succes bereikt.

Voor meer informatie
Bel of mail naar:

OSP OPLEIDINGEN B.V.
Postbus 145
2665 ZJ Bleiswijk

Bezoekadres:
Maria Montessorilaan 19
2719 DB Zoetermeer

www.ospopleidingen.nl
info@ospopleidingen.nl
Tel: 079 - 361 61 16
Fax: 010 - 892 09 60

OSP Opleidingen

Intake

Voor deze training zal een beknopte schriftelijke intake worden gedaan om een zo goed mogelijk zicht te krijgen op uw specifieke leerdoelen.

Methode

De workshop en de wijze van overdracht van de lesstof leidt tot een zeer snelle herkenning van de eigen knelpunten.

Werkvormen

In deze workshop wordt gebruik gemaakt van voor de deelnemers prettige werkvormen. Zoals:

- Rollenspellen
- Cases
- Mini-teaching.

Duur van de training

De training Telefonische acquisitie duurt 2 dagen.

Locatie en Data

Deze training wordt verzorgd in het midden van Nederland of op locatie.

Voor de actuele data verwijzen wij u door naar onze website: www.ospopleidingen.nl

Incompany

Uiteraard is het mogelijk om dit programma af te stemmen op de specifieke behoeften van uw organisatie en als een incompany training te organiseren. Hiervoor maken wij graag met u een afspraak.

Inschrijfkosten

995 euro (exclusief BTW) inclusief lunch, koffie, thee en naslagwerk

Voor meerdere deelnemers gedurende een heel jaar, ongeacht in één of meerdere OSP trainingen, kunt u met ons een overeenkomst sluiten.

Inschrijven

Graag reserveren wij een plek voor u in deze training. U kunt ons bereiken via:

OSP Opleidingen B.V.
Postbus 145
2665 ZJ Bleiswijk

Tel.: 079 – 361 61 16
Fax: 010 - 892 09 60

E-mail: info@ospopleidingen.nl
Website: www.ospopleidingen.nl