

TOP in klantencontact & verkoop

Een onlineprogramma inclusief begeleiding

Adviserend & klantgericht verkopen



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

Inhoudsopgave

Inhoud	1
Inleiding.....	2
Over het programma	2,3
Kenmerken.....	4
Aanpak	5
Beoordeling deelnemers.....	6
Investeringsoverzicht	6
Geheimhouding & over commercium	7



Inleiding

Een goed aanbod...verkoopt zichzelf.

Wat zou het makkelijk zijn als deze uitspraak zou kloppen.

Zo maak je goede en winstgevende klanten? De grote kunst is om goed met klanten te kunnen omgaan. De weg naar succes begint altijd bij jezelf.

Het TOP programma in klantencontact & verkoop online is een online opleiding waarin je veel leert over jezelf, de klanten, het voeren van klantgesprekken en het succesvol adviseren en verkopen. Je leert te handelen zoals een Topverkoper dat doet.

Wat ga je onder andere leren?

- Makkelijke contact maken met klanten;
- Jezelf professioneel presenteren;
- Klanten op andere gedachten brengen (*Het beeld van de klant is niet altijd juist*);
- Effectieve klantgesprekken voeren (intake - & adviesverkoopgesprek);
- Meer samenwerken met je klanten en collega's;
- Enthousiaster adviseren en verkopen (*zonder te denken voor de klant*);
- Je verkoop verhogen zonder dat je klanten pusht.

Het programma TOP in klantencontact & verkoop online

Je leert te handelen zoals een Topverkoper dat doet.

We  our customers

- Je richt je op de behoefte van de klant;
- Je bent bekwaam in vragenstellen;
- Je luistert naar de klant;
- Je denkt niet voor de klant;
- Je overtuigt de klant zonder pushen;
- Je verhoogt je verkoop.

Het resultaat: Jij, je klant en het bedrijf zijn allemaal blij.

De onderdelen van het TOP programma

Het TOP programma bied je kennis, technieken en vaardigheden om succesvol te zijn in klantencontact en verkoop. Onder leiding van een Expert ga je de juiste kennis en vaardigheden leren.



Het online programma volg je thuis. Je verhoogt je kennis en oefent veel. Je bepaalt zelf een geschikte tijd en plaats om het programma te volgen. Iedere maand krijg jij en je manager een overzicht van de resultaten.



Tijdens de onlinesessies worden de gespreksvaardigheden getraind. Je leert intakegesprekken en advies & verkoopgesprekken te voeren, je werkt aan je persoonlijke presentatie en je leert hoe je reageert op vragen en weerstanden van klanten. Na de training ontvang je een praktijkopdracht.

Wil je een Top adviseur & verkoper worden? Kies dan voor Commercium!

Voor wie?

Dit programma is voor specialisten, adviseurs en verkopers die succesvol willen zijn in klantencontact, adviseren en verkopen.



Kenmerken	
Groepsgrootte	1 tot 6 personen
Persoonlijke intake	De online intake vooraf aan het programma
Online Verkoopmodules	Om thuis te leren en te oefenen
Onlinetrainingen	5 onlinetrainingen van een uur. Bij privé's wordt dit persoonlijk afgestemd. Frequentie: maandelijks
Lesmateriaal	<ul style="list-style-type: none"> • Online Intake • Samenvatting analyse • Uitgebreid handboek • Online verkoopprogramma • Praktijkopdrachten
Locatie	Online
Eindtoets	<i>Optioneel</i>

Wat maakt het TOP programma uniek?

Wat maakt het T.O.P verkoopprogramma uniek?	Duurzaam resultaat door de unieke combinatie van leermethoden
Welk probleem lost het aanbod voor u op?	Je leert op een natuurlijke manier verkopen zonder te pushen
Waarom is het aanbod voor u nuttig?	Meer omzet, tevreden klanten en persoonlijke en zakelijke groei!
Waarin zijn wij onderscheidend?	Hoge resultaten, persoonlijke aanpak, doordacht door 24 jaar ervaring!

Hoe gaan we te werk?

Nadat je aangemeld bent ontvang je de bevestiging en de intakevragenlijst. Nadat we de intakevragenlijst hebben ontvangen worden de leerpunten bepaald. Daarna volgt de kick-off waarbij je de eerste kennis en vaardigheden leert. Je ontvang je eigen map en een persoonlijke inlogcode voor het online programma. Thuis volg je het online programma en maak je de opdrachten. Je kunt zelf je resultaten zien en je krijgt indien nodig ondersteuning van Commercium. Tijdens de onlinetrainingen oefenen we met elkaar en krijg je je resultaten mee naar huis, zodat je weet wat je hebt geleerd en wat je verbeterpunten zijn.

Een unieke aanpak: Blended Learning!

Waarom Blended Learning? Het sluit het beste aan bij het leervermogen in het brein. Zo krijg je de hoogst haalbare resultaten doordat alle onderdelen perfect aansluiten en elkaar versterken.

6 unieke manieren om te leren

- ✓ Online intake
- ✓ Brainclick-persoonlijksheidstest
- ✓ Zelfstudie uit het handboek
- ✓ Oefenen in de online leeromgeving
- ✓ Vaardigheidstrainingen
- ✓ Praktijkopdrachten

Investeringsoverzicht				
Type	Aantal Sessies	Looptijd (maanden)	Termijnbedrag (per maand)	Totale investering
1 TOP groeiprogramma compleet	5	8	€ 185,-	€ 1480,00
2 TOP praktijktrainingen	5	8	€ 147,50	€ 1180,00
3 Online programma	-	4	€ 95,-	€ 380,00
Optioneel: Examen			1x € 150,00	

1. Het online programma is inclusief intake, het handboek, het online verkoopprogramma, de onlinetrainingen en de praktijkopdrachten.

Alle bedragen zijn exclusief btw. De betaling is in termijnen. Indien het totale bedrag in één keer wordt voldaan, ontvang je 3% korting op het bedrag.

Beoordeling 8.9 en reacties van deelnemers?



- “Ik heb mijn omzet duidelijk verhoogd en ben super enthousiast”
- “Een zeer complete opleiding, met veel praktisch oefenen”
- “Ik ben persoonlijk echt gegroeid zowel zakelijk als privé erg waardevol.”
- “Het werken in mijn team is leuker geworden omdat we elkaar beter begrijpen.”
- “Mijn klanten zijn enthousiast, omdat ze mijn aanpak meer als advies ervaren”
- “Het is direct te gebruiken in de praktijk, ik merkte snel een stijgende omzet.”
- “Ik ben veel over mijzelf te weten gekomen en hoe ik op anderen reageer”
- “Het programma is een duurzame investering, je leert veel en het beklijft”
- “Waarom heb ik zo lang gewacht?” “Had ik jaren eerder moeten doen” “Wat heb je aan producten als je ze niet kunt verkopen?”

De procedure:

- de opleidingsinvestering kan gespreid betaald worden over een periode van 8 maanden;
- de eerste termijn dient betaald te worden na aanmelding, vóór de intake;
- je ontvangt maandelijks een factuur met het maandbedrag. Op de factuur staat de begin- en einddatum vermeld;
- indien je het bedrag in één keer betaalt bij aanmelding, dan ontvang je 3% korting;
- indien je door omstandigheden niet kan deelnemen aan de praktijktraining, dan mag je een vervanger sturen naar eigen keuze;
- Indien de praktijktrainingen in het eigen bedrijf worden georganiseerd wordt de planning in overleg gedaan.

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.

