



## 3.c Verkooptechnieken

Theoretische bouwstenen:

3.a Marketing

3.b NIMA C

**3.c Verkooptechnieken**

3.d Adviseren

3.8 Verbeteren van effectiviteit en klantgericht projectmanagement

3.9 Verandermanagement van fase 3 naar fase 4 (volgens model van Quinn)



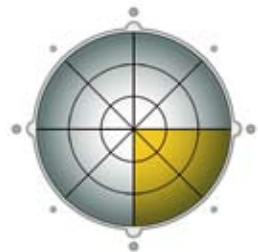
## 3.c Verkoop- technieken

### Het rationeel doel model

In dit model wordt gekeken naar productiviteit en winst. De doel – middelentheorie die ten grondslag ligt aan deze benadering, gaat uit van de overtuiging dat duidelijke leiding productieve resultaten oplevert. Daarom wordt voortdurend de nadruk gelegd op processen als het verhelderen van doelen, rationele analyse en handelend optreden. Het klimaat in de organisatie is rationeel economisch en bij het nemen van beslissingen worden vooral het eindresultaat en de winst in overweging genomen.

### 3.c Verkooptechnieken

U heeft in uw functie te maken met verkopen. U geeft leiding aan verkopers. Deze bouwsteen geeft u inzicht in de aanpak van de verkoop. U doorloopt alle stappen van verkoop: van het vinden van een prospect tot het afsluiting van de order. Tevens krijgt u inzicht in uw eigen stijl van verkopen.



### Inhoud:

- Soorten verkoopgesprekken
- Eigen stijl van verkopen
- Prospectwerving
- Telefonische verkoop / scripts
- Opbouw van een verkoopgesprek
- Planning: ketting, trechter

Tijdsduur: 6 dagdelen (3 x 2)