

## VAN SERVICE NAAR SALES



[Schrijf u HIER in](#)

<b>Omschrijving</b>	<p>Men wil die klanten die bellen met een servicevraag, volledig informeren en zo het dienstenaanbod uitbreiden. Dit betekent dat de call agent of klantendienstmedewerker zich steeds meer dient op te werpen als de allround sales medewerker. Hij /zij is de expert/adviseur die de klant maximaal wil informeren over de verschillende mogelijkheden. Maak uw service verkoopgerichter.</p>
<b>Topics</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Eerder advies dan selling</li> <li>• Geen scheiding tussen service en verkoopgesprekken</li> <li>• Behoeftinventarisatie</li> <li>• Koopsignalen</li> </ul>
<b>Doelgroep</b>	<p>Call agents, klantendienstmedewerkers en interne sales medewerkers</p>
<b>Aanpak</b>	<p>Klassikaal interactief met rollenspellen en spel</p>
<b>Leerdoelen</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Deelnemers leren op een speelse manier wat "verkopen" is.</li> <li>• Deelnemers leren welke vaardigheden een goede verkoper nodig heeft.</li> <li>• Deelnemers worden aan de hand van een spel aangezet tot verkopen.</li> </ul>
<b>Duur</b>	<p>1 dag</p>

[Schrijf u HIER in](#)