COMMERCIËLE TRAINING PERSONENWAGENBANDEN

STANDAARD

Chez client
waar bij u in de buurt :
contact met ons opnemen

1.00 dag
(8.00 h)

Min. aantal plaatsen : 3 personen
Max. aantal plaatsen : 12 personen

500.00 € 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
- Verkoopsmedewerkers
- 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

INDICATOREN

Deze opleiding komt in aanmerking voor de KMO Portefeuille.

Het registratienummer van Michelin is DV.0234036

He tsubsidiaal thema van deze opleiding is "Beroeps specifieke competencies ".

Catering is inbegrepen (max. €25,00 pp)

TOEGANKELIJKHEID VOOR GEHANDICAPTEN

Als je gezondheidstoestand speciale regelingen vereist, neem dan contact op met onze coördinator christian.vaz@michelin.com

MONITORING EN EVALUATIE

- Cursuscertificaat
- Aanwezigheidsformulier
- Kennisbeoordeling aan het begin en einde van de cursus (QuizzBox) met een minimumvereiste van 80% (of 16/20)
- Tevredenheids enquete