DE BASIS VAN VERKOOP DOOR MICHELIN

STANDAARD

Klant
waar bij u in de buurt :
contact met ons opnemen

1.50 dag
(10.50 h)

Min. aantal plaatsen : 4 personen
Max. aantal plaatsen : 8 personen

770.00 € 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

Verkopers of iedereen in een verkoopsituatie.

DOEL

Aan het einde van deze reeks zul je de betekenis van het gebruik van de “CIPAC” methode begrijpen:

- Contact maken
- De behoeften van de klant vaststellen
- Herformulering, voorstel, argumentatie
- De overeenkomst formuleren
- Afsluiten

PROGRAMMA VAN DE OPLEIDING

THEORIE

- Inleiding tot de CIPAC-verkoopmethode en de rol van de verkoper
- De fasen van de CIPAC-verkoopmethode kennen en gebruiken
- De diensten benadrukken waarmee mijn bedrijf zich onderscheidt
- Tools voor verkoopondersteuning gebruiken

PRAKTIJK

- Waarde toevoegen aan je commerciële voorwaarden
- Waarde toevoegen aan de diensten die je aan je klanten levert
- Onderscheid je van de concurrentie
- Klantenbinding verkopen en veiligstellen

GEBRUIKTE MIDDELEN

- Technische en commerciële documenten
- Rollenspellen
- Gecertificeerde commerciële trainer

VEREISTEN

Geen

GERICHTE VAARDIGHEDEN

- Sector kennis
- Beheer waarde voor de klant
- Accountbeheer
- Klantrelaties
- Opportuniteitsbeheer
- Commercieel partnerschap

INDICATOREN

Tevredenheidspercentage : 97,62%*

Eerste beoordeling : 7/20*

Eindevaluatie : 11/20*

* Bron: tevredenheidsvragenlijst voor de periode 01/01/2024 tot 31/12/2024 in Frankrijk

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