

Opleiding : Telefonische verkoop optimaliseren

je telefonische prospectie en verkoopvaardigheden verbeteren

Praktijkcursus - 2d - 14u00 - Ref. VFO

Prijs : 1150 € V.B.



4,6 / 5

BEST

Hoe kun je je verkoop verhogen met telefonische prospectietechnieken? Hoe kunt u uw eigen obstakels overwinnen? Hoe kunt u effectiever communiceren met alle prospectprofielen die u hebt geïdentificeerd? Deze praktische opleiding reikt je de methodes en tools aan die je nodig hebt om van je telefonische verkoopaanpak een succes te maken.



Pedagogische doelstellingen

Aan het einde van de training is de deelnemer in staat om:

- ✓ De methoden voor het voorbereiden en organiseren van telefonische prospectie onder de knie krijgen
- ✓ Bouw een overtuigend verkooppraatje en pas het aan alle profielen aan
- ✓ Weten hoe je vragen moet stellen en interesse wekken aan de telefoon
- ✓ Een telefonisch verkoopgesprek structureren en voeren
- ✓ De technieken van argumentatie, overtuigen en concluderen kennen en toepassen

Doelgroep

Verkoopvertegenwoordigers, vertegenwoordigers op kantoor, verkoopassistenten, telefonische adviseurs, verkopers, prospectiemanagers.

Voorafgaande vereisten

Geen speciale kennis vereist.

DEELNEMERS

Verkoopvertegenwoordigers, vertegenwoordigers op kantoor, verkoopassistenten, telefonische adviseurs, verkopers, prospectiemanagers.

VOORAFGAANDE VEREISTEN

Geen speciale kennis vereist.

VAARDIGHEDEN VAN DE CURSUSLEIDER

De deskundigen die de cursus leiden zijn specialisten op het betreffende vakgebied. Zij werden geselecteerd door onze pedagogische teams zowel om hun vakkennis als hun pedagogische vaardigheden voor elke cursus die zij geven. Zij hebben minstens vijf tot tien jaar ervaring in hun vakgebied en oefenen of oefenden verantwoordelijke bedrijfsfuncties uit.

BEOORDELINGSMODALITEITEN

De cursusleider beoordeelt de pedagogische vooruitgang van de deelnemer gedurende de gehele cursus aan de hand van meerkeuzevragen, praktijksituaties, praktische opdrachten, ...
De deelnemer legt ook van tevoren en naderhand een test af ter bevestiging van de verworven kennis.

Praktische modaliteiten

Praktisch werk

Uitwisseling van best practices, opgenomen rollenspellen, geleidelijke ontwikkeling van tools die direct in het veld gebruikt kunnen worden.

Leer methodes

Het delen van praktijkvoorbeelden en realistische scenario's van telefonische verkoopgesprekken, gevolgd door analyse en feedback van de groep en de trainer.

Opleidingsprogramma

1 Je prospectie voorbereiden en organiseren

- Bekijk doelprofielen en bestanden.
- Verbeter je bestanden en kwalificeer je contacten.
- Stel jezelf de juiste vragen om prioriteiten te stellen.
- Follow-up oproep: contactformulier, SONCAS-methode.
- Bouw of optimaliseer je call tracking-tabel.

Groepsdiscussie

Het delen van prospectiemethoden en -tools. Gebieden identificeren die voor verbetering vatbaar zijn.

2 Je verkooppraatje opbouwen en je voorbereiden op sollicitatiegesprekken

- Ken je aanbod en dat van je concurrenten.
- De concurrentiekracht benutten.
- Bouw een verkooppraatje gericht op de voordelen voor de klant (CAB-methode).
- Verschillende oproepsenario's ontwikkelen.
- Pas je aanbod en verkooppraatje aan verschillende profielen aan.

Praktisch werk

Verkooppraatjes voorbereiden (CAB-methode). Veelvoorkomende bezwaren voorbereiden.

3 Wees punchy en open de dialoog aan de telefoon

- Actieve luistervaardigheden ontwikkelen.
- Beheers de technieken van vragen stellen en herformuleren.
- Telefoonbarrières doorbreken.
- Identificeer de betrokken contactperso(n)en(en).
- Genereer interesse door je introductie te personaliseren.
- Gebruik je stem als een krachtig instrument.
- Assertiviteit ontwikkelen tegenover agressie.

Rollenspel

Gepersonaliseerde casestudies in telefonische verkoop: plagende fase, het oefenen van vragen stellen en herformuleren.

PEDAGOGISCHE EN TECHNISCHE MIDDELEN

- De gebruikte pedagogische middelen en cursusmethoden zijn voornamelijk: audiovisuele hulpmiddelen, documentatie en cursusmateriaal, praktische oefeningen en correcties van de oefeningen voor praktijkstages, casestudies of reële voorbeelden voor de seminars.
- Na afloop van de stages of seminars verstrekt ORSYS de deelnemers een evaluatievragenlijst over de cursus die vervolgens door onze pedagogische teams wordt geanalyseerd.
- Na afloop van de cursus wordt een presentielijst per halve dag verstrekt, evenals een verklaring van de afronding van de cursus indien de stagiair alle sessies heeft bijgewoond.

TOEGANGSMODALITEITEN EN TERMIJNEN

De inschrijving dient 24 uur voor aanvang van de cursus plaatsgevonden te hebben.

TOEGANKELIJKHEID VOOR MINDERVALIDEN

Is voor u speciale toegankelijkheid vereist? Neem contact op met mevr. FOSSE, contactpersoon voor mindervaliden, via het adres psh-accueil@ORSYS.fr om uw verzoek en de haalbaarheid daarvan zo goed mogelijk te bestuderen.

4 Plegen en voeren van telefonische verkoopgesprekken

- Ontdek de specificaties van de prospect.
- Selecteer de juiste verkooppraatjes voor de doelgroep.
- Gebruik vragen om met alle soorten bezwaren om te gaan.
- Verhalen vertellen om aankoopbeslissingen te stimuleren.
- Spanning beheersen en controle over je stem houden.
- Zelfdiagnose oefenen.

Rollenspel

Omgaan met bezwaren.

5 Je telefonische onderhandelingsvaardigheden ontwikkelen

- Verkooponderhandelingen voorbereiden.
- Weet hoe je je initiële prijsofferte moet presenteren.
- Vertrouwen ontwikkelen in prijsonderhandelingen.
- Een tegenprestatie verkrijgen voor verleende concessies.
- Afsluitingstechnieken onder de knie krijgen.

Rollenspel

Voer de laatste prijsonderhandelingen en stuur de conclusie.

Data en plaats

KLAS OP AFSTAND

2026 : 4 juni, 4 juni, 5 nov., 5 nov.

PARIS LA DÉFENSE

2026 : 4 juni, 5 nov.