

commerciële vaardigheden voor technici

*techniek en commercie bijten niet
ze voegen toe!*



De Gooijer Training & Coaching

Telefoon (040) 211 69 95
www.organisatietraining.nl

waarom deze training

In de technische verkoop is het van voordeel dat de vertegenwoordiger / verkoper kennis heeft van techniek. Want iemand die én de technische taal spreekt én over de juiste communicatieve en commerciële vaardigheden beschikt, weet sneller bij uw klanten tot de kern van de zaak door te dringen. Dat geeft bij uw potentiële klant vertrouwen in het kunnen van uw bedrijf. Op een commercieel verantwoorde manier. Reden waarom mensen in die functie vaak een technische opleiding hebben gehad. Maar in de techniek gaat het vaak om de feitelijk inhoud, terwijl in de commercie juist de non-verbale kant veel informatie verschaft. Ideaal is daarom de juiste combinatie van de twee!

Wie zich tot de commercie voelt aangetrokken en er enige affiniteit voor heeft, heeft op die manier een uitdagende baan. Om beslagen ten ijs te komen is training in commerciële vaardigheden zeker aan te raden. Een basistraining voor technici die de verkoop ingaan of er veel mee te maken hebben, en die -door oefenen aan de hand van hun eigen praktijksituatie- hun commerciële vaardigheden willen verbeteren.

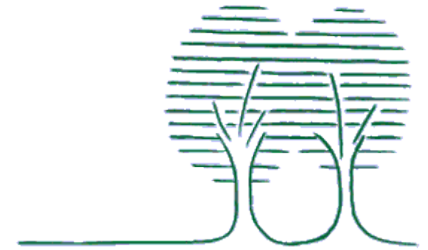
voor wie

Deze training is bedoeld voor bedrijven die belang hechten aan een technisch commerciële afdeling. Vaardige medewerkers die vanuit een technische achtergrond commercieel werk verrichten: Mensen die optimaal aansluiten bij de belevingswereld van klanten. Bedrijven die gelegenheid willen bieden aan werknemers in hun technische staf om door te groeien naar een commerciële functie. Voor mensen die hun sporen in de techniek hebben verdiend en zich specifiek met klantcontacten willen gaan bezighouden.

Het commerciële vakgebied is breed. Onze trainingen zijn altijd maatwerk en in het voortraject overleggen we aan welke aspecten u belang hecht. In korte vorm is deze training ook geschikt als opfriscursus voor de 'ouwe rotten' in het technisch-commerciële vak.

commerciële vaardigheden voor technici (vervolg)

*techniek en commercie bijten niet
ze voegen toe!*



De Gooijer Training & Coaching

Telefoon (040) 211 69 95
www.organisatietraining.nl

voordelen

- situaties en klanten goed inschatten en daarop inspelen
- herkennen van signalen, vaak non-verbaal, en daarop inspelen
- juiste presentatie van bedrijf en product
- 'verborgen' informatie naar boven halen die het slagen van een project bespoedigd
- efficiënte informatie-uitwisseling tussen binnen- en buitendienst
- 'ja', en -zo nodig- ook 'nee' kunnen verkopen zonder de klant te verliezen
- duidelijke afspraken voorkomen teleurstellingen, gezichtsverlies en financiële schade
- klant krijgt een positief beeld van uw verkoper en vertrouwen in uw bedrijf
- gericht op het doel afgaan, zonder te veel te duwen
- voelt zich gehoord en wordt sneller en passender geholpen