

# Training Sales en Marketing

**INVESTERING, excl. 21% BTW**

Niet leden: € 595 per deelnemer  
Leden ontvangen € 50 korting

**MINIMUM AANTAL DEELNEMERS**

Bij 12 deelnemers gaat de opleiding door. Het maximum aantal deelnemers is 20.

**TALEN**

Nederlands

**TOELATINGSEISEN**

Geen

**CERTIFICAAT**

Branche erkend certificaat

**SUBSIDIEMOGELIJKHEDEN**

Geen

**INLEIDING**

Deze opleiding is bedoeld verkopers, accountmanagers en administratief personeel in de agrarische sector die de kneepjes van het verkoop vak onder de knie willen krijgen.

Veel medewerkers die betrokken zijn bij de verkoop zijn hier vaak min of meer ingerold en missen een achtergrond in de marketing en de tips en trucs om succesvol te zijn in het verkopen en onderhandelen.

Een goede relatie met de klant, het doorvragen naar behoeftes, zoeken naar alternatieve mogelijkheden en het kunnen aantonen van de meerwaarde van het product vertalen zich al snel in een hogere omzet. Deze training breekt met de traditie van de "vlotte babbelaar". Wat wel geleerd wordt, is het achterhalen van de behoeftes van de klant en hem te overtuigen. Het geleerde kan direct na de verkooptraining met succes in de praktijk ingezet worden. Naast het aanleren van verkoopvaardigheden wordt er ook aandacht besteed aan de onderliggende marketing; waar willen we zijn en hoe zetten we onze producten in de markt.

**ONDERWERPEN**

- Hoe krijg ik de goede match met mijn klant
- Telefonische verkooptechnieken
- Hoe kom ik aan nieuwe opdrachten
- Inventarisatietechnieken
- Omgaan met bezwaren
- Hoe sluit ik een order af
- Onderhandelingstechnieken
- Marketingstrategie
- Doelgroep bepaling en segmentatie

**DUUR EN LOCATIE**

Vijf lesavonden van 19:00 tot 22.00.

Het is mogelijk deze opleiding op uw bedrijf te organiseren.

Daarnaast vindt deze opleiding ook op basis van open inschrijving plaats. Kijk voor de actuele data en diverse locaties op de volgende website:

[www.ltoseizoenarbeid.nl/onze-opleidingen](http://www.ltoseizoenarbeid.nl/onze-opleidingen).