

Vente

Dale Carnegie Sales Training: Winning with Relationship Selling (Free Preview)

En personne

Deze cursus verandert verkoopmedewerkers van het gebruik van traditionele, op transacties gebaseerde trucs en tactieken, in verkoopprofessionals op basis van relaties.

Ce que vous apprendrez

Je leert de basisprincipes van het Dale Carnegie Training verkoopproces. Krijg meer inzicht in het belang van vertrouwen en enthousiasme bij het opbouwen van vertrouwen bij uw klanten. En je zult het vragende model van Dale Carnegie leren kennen, een beproefde en cruciale methode die je kunt gebruiken tijdens die eerste ontmoeting.

Pourquoi vous voulez l'apprendre

Succesvolle verkoopprofessionals moeten altijd op zoek naar manieren om hun verkooptechnieken te verbeteren, hun vertrouwen en ijver te vergroten en meer deals te sluiten. Deze sessie behandelt elk van deze gebieden voor verbetering in een gratis sessie. Waarom zou je NIET willen profiteren van dat?

Comment cela va vous aider

Door een logisch en vastgesteld verkoopproces toe te passen, kunnen verkoopmedewerkers hun doelen identificeren en realiseren. Deze cursus verkent de grondbeginselen van de verkoop, alles verpakt in een net, gratis pakket!