အရောင်း

Dale Carnegie Sales Training: Winning with Relationship Selling

လူတွေ့သင်တန်း

Deze cursus verandert verkoopmedewerkers van het gebruik van traditionele, op transacties gebaseerde trucs en tactieken, in professionals op basis van relatiegebaseerde oplossingen.

သင်လေ့လာသင်ယူရမည့် အရာများ

Leer het belang van een zelfverzekerde houding bij de interactie met klanten. Ontwikkel actieve luistervaardigheden om behoeften van klanten te ontdekken en uitdagingen het hoofd te bieden. Ontdek hoe u geloofwaardigheid kunt creëren en uw waarde kunt communiceren door u te richten op klantgerichte oplossingen.

သင်ဘာကြောင့် ဤသည်ကိုသင်ယူချင်ရသည်

Wanneer klanten 70% van het koopproces hebben voltooid of veel online aankopen kunnen voltooien zonder ooit contact op te nemen met één verkoper, werken traditionele verkooptactieken gewoon niet meer. Uw klanten zijn de verpersoonlijking van de mondige consument, deskundig zonder dat er basisinformatie nodig is. U hebt een relatie-verkoopbenadering nodig die leidt tot een winstgevende relatie.

သင့်ကို မည်သို့ ကူညီပေးမည်

Door een op relaties gebaseerde verkoopbenadering te beheersen, kunt u uw klanten waarde bieden die ze niet op internet kunnen vinden: u! En u positioneert uzelf voor langetermijnpartnerships die positieve resultaten voor alle partijen opleveren.