

# Denken als klant

<b>Prijs</b>	per 5 modules € 195,-, per 10 modules € 245,-, per 15 modules € 295,- ex. BTW
<b>Verblijfskosten</b>	nvt
<b>Plaats</b>	
<b>Aantal dagen</b>	30 á 40 minuten
<b>Max. deelnemers</b>	1

## Trainers

## Doelgroep

Deze e-Learning module richt zich op salesmedewerkers.

## Resultaat

Na deze e-Learning module begrijp je wat de klant echt wil door te denken als klant en weet je hoe je hierop kunt anticiperen.

## Inhoud

- > Wat zijn de vijf wensen van elke koper?
- > Hoe ga ik om met wederzijdse belangen?
- > Hoe kan ik gedrag en techniek aanpassen aan elke stap van het verkoopproces?
- > Hoe werken succes en falen?

## Aanpak

- > De module bevat 3 tot 5 onderdelen met activiteiten die je doorloopt.
- > Een praktijkcase in de module vormt de rode draad in je leerproces.
- > Tijdens het doorlopen van de onderdelen is er audio- en video-ondersteuning.
- > De module heeft een startassessment en een eindassessment om je voortgang te meten.

## Uitgebreid

Hier volgt een screenshot van het werkblad van een module waarop alle opties die je als deelnemer hebt, staan uitgelegd. Deze e-Learning module is een onderdeel van de uitgebreide catalogus aan e-Learning modules die Vergouwen Overduin exclusief in Nederland aanbiedt. Deze module valt onder de categorie Commercie/Sales. Deze module is ook onderdeel van het Blended Learning programma: Verbeter je salesperformance. De totale e-Learning catalogus bevat meer dan 200 modules in meerdere talen

op de gebieden:

- > Management en leiderschap
- > Persoonlijke ontwikkeling
- > Persoonlijke effectiviteit
- > Projectmanagement
- > Human Resources
- > Financieel management
- > Marketing en innovatie
- > Commercie
- > Inkoop
- > Personal Assistant
- > Kwaliteit en veiligheid

---

[Meer informatie over de training Denken als klant](#)

---