

Doe je aanbod met passie

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

Trainers

Doelgroep

Deze e-Learning module richt zich op salesmedewerkers.

Resultaat

Na deze e-Learning module kun je de koper een goed beargumenteerd aanbod doen dat is aangepast aan de rationele en emotionele behoeften van de koper, met behulp van de FAB-methode.

Inhoud

- > Wat zijn precies de behoeften van de koper?
- > Hoe zorg ik ervoor dat mijn aanbod aansluit bij de behoefte van de koper?
- > Hoe kan ik mijn verhaal sterker maken door mijn communicatie aan te passen?
- > Hoe zet ik de 'FAB'-methode in, waarbij de klant als individu en tevens als professional wordt gezien?

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 Doe je aanbod met passie](#)
