

Summerschool trainingen 2010

De meeste telefoon trainingen hebben als uitgangspunt het aanleren van een aantal technieken en kunstjes. Men gaat ervan uit dat als je de juiste technieken ontwikkelt en de weerstanden van de prospect/suspect met slimmigheidjes kunt weerleggen, de rest vanzelf gaat. Op deze wijze worden consumenten maar ook bedrijven regelmatig benaderd met scriptgestuurde gesprekken.

Onze ervaringen zijn echter anders. Een manager gaat pas in gesprek als:

- de persoon **voldoende kennis** heeft over het vakgebied, de branche en de bedrijfsprocessen;
- een **open dialoog** plaats vindt in plaats van een scriptgestuurd gesprek en
- het gesprek een **uitwisseling is van relevante informatie**.

Waarom de Summerschool training?

- **Vaste data en open inschrijving**
De Summerschool vindt alleen in de zomer plaats op vaste data. Hierdoor kunt u direct starten en zelf aan de slag met leads en afspraken genereren.
- **Ervaringen uitwisselen met overige deelnemers**
U volgt de Summerschool samen met maximaal 3 andere deelnemers. Dit biedt u de gelegenheid om ervaringen uit te wisselen met de overige deelnemers.
- **De dialoog als uitgangspunt**
De nadruk ligt op het ontwikkelen van vaardigheden om de aanwezige kennis optimaal te benutten om het gewenste contact met de prospect of klant tot stand te brengen.
- **Praktijk training op eigen doelgroep**
Training en coaching vindt plaats in de dagelijkse werksituatie. Geen rollenspellen of theorie oefeningen maar echte gesprekken voeren met uw eigen doelgroep.
- **Ervaren trainers**
De trainers hebben zelf 4000 gesprekken gevoerd met beslissers in het bedrijfsleven en trainen uit persoonlijke ervaring. Daarnaast hebben de trainers jarenlange ervaring met het uitvoeren van B2B marketingprojecten.
- **ROI op de Summerschool**
De Summerschool is snel terugverdiend. Enerzijds door hogere resultaten uit de telefonische activiteiten als gevolg van de verbeterde competenties, werkwijze en kennisniveau. Anderzijds wordt er in het praktijkgedeelte eigen prospects gebeld waarbij er al leads en afspraken gemaakt kunnen worden.
- **Persoonlijke aandacht**
Voor de Summerschool geldt: maximaal 3 cursisten per trainer. Dit garandeert persoonlijke aandacht en coaching.

Resultaat:

U gaat leren hoe u op een effectieve manier verkoopkansen kunt ontdekken voor uw producten en diensten door middel van het voeren van telefoongesprekken. U leert dat de open dialoog het beste uitgangspunt is van een gelijkwaardig gesprek met uw doelgroep en dat beslissers in het bedrijfsleven graag hun medewerking verlenen aan telefonische acquisitie, mist goed uitgevoerd. Daarnaast krijgt u voldoende handvatten om het geleerde in de praktijk te blijven gebruiken.

Doelgroep:

De training is geschikt voor alle niveaus, van Binnendienst Medewerkers tot Senior Accountmanager en van Technisch Specialist tot Consultant. Afhankelijk van het ervaringsniveau kan de 1-daagse of 3-daagse Summerschool training gevolgd worden.

Inhoud:

In de Summerschool komen onder andere de volgende leervragen naar voren:

- Hoe krijg ik een interactieve dialoog op gang?
- Hoe zorg ik er voor dat ik word geaccepteerd door mijn gesprekspartner?
- Hoe voorkom ik weerstanden bij mijn gesprekken?
- Hoe haal ik meer rendement uit mijn gesprekken?
- Hoe maak ik van een terugbelactie een gekwalificeerde lead of afspraak?
- Hoe rond ik mijn gesprek commercieel af?

De nadruk in de Summerschool ligt op de praktijk.

Programma:

Theorie: (ochtend)

- Bespreking situaties en verwachtingen deelnemers
- Cantab Visie: open communicatie zonder script
- Theorie: Communicatietrechter - energiecurve - vraagtechnieken – introductie
- Communicatie technieken

Praktijk: (middag)

- Training “on the job” op eigen prospect bestand
- Houding en non-verbale communicatie
- Terugbel afspraken maken, weigeringen voorkomen
- Signaal / Symptoom herkenning
- Projectkwalificatie
- Commerciële afronding en het maken van afspraken

Literatuur:

De verstrekte literatuur zit inbegrepen bij de prijs voor deze training.

Faciliteiten:

De training vindt op kantoor van Cantab plaats. Een heerlijke gezamenlijke lunch is inbegrepen.

Duur:

De Summerschool bestaat uit de 1-daagse variant (commercieel telefoneren en response opvolging/kwalificatie) of de 3-daagse variant (voor beginnend binnendienst)

Data:

Week 25: 22, 23 en 24 juni
Week 26: 29, 30 juni, 1 juli
Week 29: 19 en 21 juli
Week 30: 26, 27 en 28 juli

Week 31: 2, 3, en 4 augustus
Week 32: 10, 11 en 12 augustus
Week 34: 23, 24 en 25 augustus

Kosten:

Aantal deelnemers	Kosten
1-daagse Summerschool	€ 375,-
3-daagse Summerschool	€ 975,-

Exclusief 19% BTW.