

Categorie 3: Management

3.10.1 **Kwaliteit en klantgerichtheid**

Cursuscode: 1071

- Doelgroep:** Verkoopmedewerkers en leidinggevenden in de timmerindustrie.
- Doel cursus:** De training is gericht op het aanleren en versterken van een klantgerichte houding en benaderingswijze. De cursist leert de professionele vaardigheden die nodig zijn om succesvol en met overtuiging klanten tegemoet te treden.
- Wanneer de cursist de training heeft afgerond:
- heeft hij/zij kennis en inzicht in de verschillende fasen van het verkoopproces
 - is hij/zij in staat deze inzichten te vertalen naar concreet gedrag
 - heeft hij/zij de gespreksvaardigheden op het gebied van verkopen versterkt
 - kan hij/zij effectiever omgaan met bezwaren en moeilijke klanten
 - kan hij/zij de klant dat verkopen wat hij nodig heeft
- Leerprogramma:**
- kennis van zaken over uzelf/uw klant/uw product
 - klantgericht denken en klantgerichte vaardigheden
 - organisatie en planning
 - fasen in het verkoopgesprek
 - specifieke gespreksvaardigheden
 - omgaan met bezwaren en lastige klanten
- Cursusduur:** 6 dagdelen
- Cursusplaats:** Bergen op Zoom, Doetinchem, Heerenveen, Heerhugowaard, Rijssen, Woerden, Nuenen, In company
- Groepsgrootte:** Minimum deelname: 8 personen
Bij in- company trajecten maatwerk mogelijk

De Stichting Houtcirkel is gevestigd in Heerenveen, Heerhugowaard, Woerden, Bergen op Zoom, Doetinchem, Rijssen en Nuenen. Erkend door het Scholings- en Werkgelegenheidsfonds Timmerindustrie voor scholings-trajecten

Wijzigingen in prijs en / of uitvoering voorbehouden conform algemene voorwaarden Stichting Houtcirkel.