

DISC•Sales

In deze 1-daagse vervolgopleiding staat de uitgebreide DISC•Sales module centraal. Het basis DISC-rapport is uiteraard wel het uitgangspunt, maar we zoomen in op de 5 verschillende fases van het salesproces. Denk hierbij aan inzicht in iemands salesstijl (hoe je bijvoorbeeld als manager je eigen salesmensen het beste kunt motiveren), het krijgen van handvatten om de koopstijl van (potentiele) klanten in te schatten en hoe je op deze verschillende klantstijlen optimaal kunt afstemmen.

Resultaten

- vanuit DISC sales- en klantgedrag voorspelbaar maken (leid-motieven)
- de fases van de salescyclus leren kennen
- het juiste gedrag per fase leren inzetten
- effectief afstemmen met optimaal resultaat

Doelgroep

- DISC-gecertificeerd
- accountmanagers, adviseurs, verkopers, ondernemers, maar ook voor mensen die commerciële mensen begeleiden of aansturen (trainers, coaches en managers)

Investering

De kosten voor de 1-daagse vervolgopleiding DISC•Sales zijn €395,- (excl. btw). Dit is inclusief catering, certificaat van deelname en enkele handige materialen. Inschrijven kan via onze website: www.disc-academy.nu