

# Module 7:

## Verkoopgericht acquireren, klantgericht adviseren en offreren



**DANIËLLE**

DOCENT

### DANIËLLE DE JONGE

Verkoop- en klantgerichtheidstrainer en ondernemer, waardoor zij acquisitievaardigheden en -technieken vanuit verschillende oogpunten beheerst. Met een praktische, eigentijdse en inspirerende aanpak helpt zij bedrijven zakelijk onweerstaanbaar aantrekkelijk te maken.

Zij prikkelt ondernemers om zich onderscheidend te profileren en op die manier klanten te werven en te behouden. Zij schreef de bestsellers 'Verleid de klant', 'Human2Human' en 'Extreem klantgericht'. Voor BNR Nieuwsradio maakt zij Dé Klantenpodcast.



### ALGEMEEN

Klanten vinden én behouden is voor elke ondernemer een uitdaging. Jouw dienstverlening vormt de basis, jouw onderscheidende aanpak zorgt voor succes. Je gaat deze cursus je ideale klant selecteren en oefenen om klanten uitleg te geven. Daardoor leer je een resultaatgericht verkoopgesprek te voeren. Ook leer je een aansprekende offerte te schrijven, die opvalt ten opzichte van wat de concurrentie aanbiedt. De juiste woordkeuze helpt daarbij te overtuigen. Deze lesdag helpt je om jouw persoonlijke communicatie kracht en commerciële talenten daadkrachtig en slim in te zetten.



### WAT LEER JE?

- jouw ideale klant te selecteren;
- waarom klanten voor jou moeten kiezen en hoe je dat aan ze uitlegt;
- hoe je een resultaatgericht verkoopgesprek voert;
- hoe je een persoonlijk stappenplan maakt met 5 manieren om te acquireren'
- hoe een offerte met een sterke structuur eruitziet;
- wat de juiste woordkeuze is om klanten te overtuigen.



### RESULTAAT

Je overtuigt klanten voor jouw afbouwbedrijf te kiezen: door jezelf en je bedrijf tijdens een gesprek professioneel te verkopen en een sterke offerte te maken.