

"Uitgelicht"

Het Kennis Centrum Gevelbouw biedt een zeer breed scala aan cursussen. Voor iedereen is er wel een cursus waarmee hij of zij zich uiteindelijk verder kan profileren, verscherpen of updaten. In deze rubriek 'lichten' wij in elke VMRG-Informatie één van de cursussen van het KCG 'uit'. Wij hopen u hiermee te enthousiasmeren en inspireren voor het opdoen van nieuwe kennis.

Heeft u nog vragen over de cursus?

☎ 030 – 750 98 06

Voor opleidingsvragen kunt u vragen naar Angeline Steensma.
Haar werkdagen zijn maandag, dinsdag en donderdag.
(Mailen mag ook: angeline@kenniscentrumgevelbouw.nl.)

Deze keer aandacht voor de nieuwe commerciële cursussen.



"Uitgelicht"

COMMERCIEËLE CURSUSSEN

Met trots presenteren wij onze commerciële cursussen.

In samenwerking met DOOR Training & Coaching hebben we voor drie doelgroepen, drie verschillende cursussen ontwikkeld.

1. Klantgericht verkopen voor gevorderden in de gevelbranche

Doelgroep: Verkopers en verkopende directieleden

Onderwerpen:

- Afspraken maken
- Het onderscheidende verkoopgesprek
- Wat wil de klant in de gevelbouw echt?
- Het presenteren van uw bedrijf
- Omgaan met en inspelen op gedrag van de klant
- Behoeftte bepalend presenteren
- Slim en succesvol presenteren van de prijs

Afsluiten van gesprekken door te vragen om de order
Nabellen van offertes
Werken met een 5x4 aanvalsplan

Duur: Interval training van 3 dagen (3x 1 dag)

Planning: 11 mei – 18 mei – 2 juni
Voor meer data, neem contact op met het KCG

Beheers het verkoopvak nog beter en investeer € 1.775,- exclusief BTW en inclusief minipocket 'Klantgericht verkopen in de gevelbranche'. U traint met een maximale groepsgrootte van 6 deelnemers.

2. Klantgericht ondernemen in de gevelbranche

Op kantoor kan elk moment de telefoon gaan. Uw klant die belt. Hoe legt u de rode loper uit door de telefoon? En wanneer u de klant belt, hoe zorgt u er voor dat de klant uw toegevoegde waarde in elk gesprek ervaart? Klantgericht communiceren met klanten in de gevelbranche is een vak, wat te leren is!

Doelgroep: Iedereen met veelvuldig (telefonisch) klantcontact

Onderwerpen: Klantgerichtheid aan de telefoon
Klantgericht schrijven/mailen
Het presenteren van uw bedrijf (aan de telefoon)
Nabellen van offertes
Klachten zijn kansen
Werken met een 5x4 verbeterplan

Duur: Intervaltraining van 2 dagen (2x 1 dag)

Planning: 19 mei – 27 mei
Voor meer data, neem contact op met het KCG

Leg de rode loper uit door de telefoon en investeer € 990,- exclusief BTW en inclusief minipocket 'Klantgerichtheid in de gevelbranche'. U traint met een maximale groepsgrootte van 9 deelnemers.

3. Klantgericht service verlenen in de gevelbranche

Overtref de stoutste verwachting van uw klant ook in de uitvoering van het werk. Of het nu gaat om het verlenen van service na oplevering, of tijdens de oplevering. Uw monteur bepaalt in grote mate het beeld wat uw klant van uw organisatie heeft, en of er een tweede vervolgopdracht komt!

Doelgroep: Monteurs / servicemedewerkers

Onderwerpen: Wat is service?
Hoe komt u bij een klant binnen?
Orde en netheid in uw werk
Structuur in uw gesprek met de klant
Presenteren van uw verrichte werkzaamheden
Omgaan met klachten tijdens het servicebezoek
Bellen naar de zaak waar de klant bij is
De klantgerichte technicus
Afsluiten van uw servicebezoek
Slim omgaan met tijd

Duur: Intervaltraining van 2 dagen (2x 1 dag)

Planning: 9 juni – 17 juni
Voor meer data, neem contact op met het KCG

Win een klant voor het leven door klantgerichtheid in de uitvoer en investeer € 990,- exclusief BTW en inclusief minipocket 'De klantgerichte servicetechnicus'. U traint met een maximale groepsgrootte van 9 deelnemers.

Inschrijven

Voor meer informatie en inschrijven kunt u contact opnemen met het Kennis Centrum Gevelbouw.