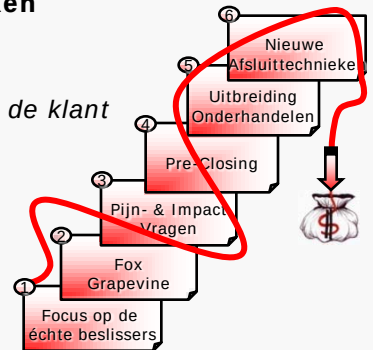


Vervolmakingsdag 'De Rode Draad II'

Graag nodigt Robeyns & Partners de cursisten van vorige seminariereeksen van 'De Rode Draad' uit op een vervolmakingsdag voor een opfrissing en een betere verankering van de aangeleerde technieken.

Op het agenda: Nieuwe inzichten die het verschil maken

- Focus op de échte beslissers
 - ✓ 'The Fox', hij en hij alleen beslist over budgetten!
 - ✓ 'The Grapevine': denk na over het interne netwerk bij de klant
- Professionaliseer uw vraag- en luistertechnieken
 - ✓ 'De negen vragen' bij bestaande klanten voor Up- en Cross Selling
 - ✓ Ontdek de echte koopmotieven met 'Pijn' en 'Impact' vragen
 - ✓ Met een krachtige 'Pre-Closing' verhoog je de hitrate
- Uitbreiding van Onderhandelings- en afsluittechnieken
 - ✓ Niets toegeven, alles weggeven of is er een derde mogelijkheid?
 - ✓ Kennismaking met de nieuwste afsluittechnieken



Ja, ik schrijf graag een medewerker in voor de vervolmakingsdag – 'De Rode Draad II'.

Fax: +32 (0)16 46 80 19

Vervolmakingsdag 'Rode Draad II' Nederlandstalige sessie

- ☐ 23 juni 2014
van 9u00 tot 17u30
Hotel Drongen (Gent)



Vervolmakingsdag 'Fil Rouge II' Franstalige sessie

- ☐ 25 september 2014
van 9u00 tot 17u30
Namen



Deelnemer : _____

Functie : _____

Bedrijf : _____ BTW: _____

Adres : _____

Tel/GSM : _____ PO n°: _____

E-mail: _____

Doelgroep

Deelnemers aan vorige seminariereeksen van 'De Rode Draad' of aan een in-company sales training.

Uw investering

Vervolmakingsdag – De Rode Draad II: 445 € per deelnemer.

Q*for certificaat met 100 % klantentevredenheid

Erkenningsnummer KMO-portefeuille : DV.O104804

Autorisatiecode Chèques-Formation: 200/0102/82573

Tarieven zijn exclusief BTW – Betaling na ontvangst van de factuur.

