

Vervolmakingsdag De Rode Draad voor de B2B & Industriële Verkoper

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:

- Verankering van de aangeleerde technieken, met speciale aandacht voor:
 - Field of Play (DMU)
 - Solution Selling: de Negen Vragen, Pijnvragen, Impactvragen en Pre-Closing
 - Uitbreiding van de Onderhandelings- & Afsluittechnieken
- Succesverhalen van de cursisten met opvolgingstips om meer te verkopen aan bestaande klanten



Ja, ik schrijf graag een medewerker in voor de vervolmakingsdag van de 'Rode Draad'.

**Fax naar
+32 (0)16 46 80 19**

Vervolmakingsdag - Nederlandstalige sessie

- ☐ 18 december 2013
van 9u00 tot 17u30
Mariadal - Zaventem



Vervolmakingsdag - Franstalige sessie

- ☐ 4 december 2013
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.
Nota: Bij nieuwe inschrijvingen kunnen de deelnemers deze opvolgingsdag meteen meepikken.

Uw investering

Opvolgingsdag - Rode Draad voor één deelnemer: 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.

