

DATA DRIVEN SALES

your sales to the next level



Theorie en modellen (ca. 2 uur)

1. Accountmanagement
2. Werving en behoud van klanten | Netwerken
3. Verkoopplanning en timemanagement
4. Organisatie van de verkoop
5. Koopproces en Koopgedrag (Customer journey, touchpoints, funnel, AIDA)

Data Toolings (ca. 2½ uur)

6. Social Profiling (Linkedin, Facebook, Instagram, Google)
7. Databronnen internet (Cijfers & Trends, KvK, Google Alerts)
8. Google Trends, Google Suggest, Ubersuggest
9. Webanalytics en CRM

Benaderen klanten en conversie (ca. 2 uur)

10. Benaderings-, gespreks- en vraagstellingstechnieken
11. Overtuigen en onderhandelen
12. Afsluiten van orders



“Hier begint het!”

Rolf Neleman (06-24888186) | Gerard Worm (06-22515170) | Joris Völker (06-11525947)