



**TRAININGEN
OPEN INSCHRIJVING**

Trecens organiseert voor het najaar van 2009 en het voorjaar van 2010 wederom een aantal inspirerende commerciële trainingen op basis van open inschrijving. Heeft u ook interesse, schrijf u vandaag nog in!

De kosten voor deze trainingen bedragen € 385,- per persoon. Dit bedrag is inclusief catering en het benodigde trainingsmateriaal, exclusief btw. De trainingen vinden plaats op locatie van Trecens (Stationsweg 44 in Oosterbeek). Schrijft u zich in met meer dan 5 personen van één organisatie, dan kunnen wij deze training ook in-company verzorgen. De trainingstijden die zijn van 09.30 uur tot 16.30 uur.

U kunt zich aanmelden via onze website: www.trecens.nl of neem contact met ons op via telefoonnummer 026 339 28 28

Trecens training en advies

T 026 339 28 28

E training@trecens.nl

www.trecens.nl

Training Presentatietechnieken

(12 oktober 2009 / 11 januari 2010)

Het belang van een goede presentatie wordt, terecht, hoog ingeschat. Actief, informatief, inspirerend en onderhoudend optreden zijn de onmiskenbare ingrediënten waarmee je als deelnemer je toevoegde waarde meeneemt naar de realisatie van jouw doelstelling. Tijdens de training Presentatietechnieken leer je om een presentatie in te zetten als een belangrijk middel om met klanten in contact te komen én te blijven. Na afloop van de training heb je kennis van presentatietechnieken, de verschillende soorten presentaties en de structuur van een presentatie. Je bent in staat om op een professionele en succesvolle manier jezelf en de organisatie te presenteren.

Training Omgaan met bezwaren

(15 oktober 2009 / 21 januari 2010)

Tegenwerpingen en bezwaren horen bij verkopen. Part of the deal! Een slimme verkoper weet zich hierop voor te bereiden. Welke bezwaren kom je tegen, en hoe kun je deze het beste ombuigen? In hoeverre ben je overtuigd van je eigen kracht en die van je organisatie? Welke kansen zie je en hoe ben je in staat om als gelijkwaardige gesprekspartner met je klanten te communiceren? De onderwerpen die tijdens de training Omgaan met bezwaren uitgebreid aan bod komen hebben als doel: de klant overtuigen!

Training Telefonische acquisitie

(19 oktober 2009 / 26 januari 2010)

Tijdens de training Telefonische acquisitie krijg je inzicht in het voeren van commerciële klantgesprekken. Je leert hoe je een gesprek kunt opbouwen, hoe je een commerciële lead kunt formuleren en hoe je met succes een dienst kunt aanbieden om vervolgens een afspraak te maken. Het in contact treden met de klant zal in alle gesprekken centraal staan. De training brengt je meer zelfvertrouwen en geeft je inzicht in de eigen kwaliteiten en je jouw eigen gedrag aan te passen aan de klant.



Trecens
TRAINING EN ADVIES

Trecens training en advies

Trecens geeft coaching en advies en verzorgt trainingen op het gebied van management, commercie en communicatie. Als gedreven, 12 jaar ervaren, en praktijkgericht bureau is Trecens in staat gericht advies en trainingen te geven aan verschillende branches en vakgebieden. Wij volgen trends en ontwikkelingen op de voet, om vervolgens een naadloze aansluiting te kunnen aanbieden. Sinds de oprichting van Trecens maakt de bemiddelingsbranche (uitzendbureaus, detacheringbureaus en werving- en selectiebureaus) een groot deel uit van ons klantenbestand. De aansluiting bij deze branche kunnen wij onder andere bieden door de branchekennis van het management, de trainers en de adviseurs van Trecens. Door onze kennis van de markt hebben wij een goed aanbod van trainingen, die al door vele medewerkers in de sector zijn beproefd.

Training Persoonlijke verkoop

(29 oktober 2009 / 9 februari 2010)

De training Persoonlijke verkoop leert je hoe je daadwerkelijk contact kunt maken met de klant. De training geeft handvatten om als volwaardig gesprekspartner een commercieel succesvol acquisitiesprek met prospects te voeren. Tijdens de training krijg je inzicht in de meest belangrijke competenties van het verkopen: luisteren en vragen! De verschillende fases van het verkoopgesprek zullen worden behandeld evenals de techniek van het VIPPEN en het trechteren. Een leerzame, inspirerende maar ook confronterende training.

Training Netwerken

(3 november 2009 / 18 februari 2010)

Netwerken is juist in deze tijden heel erg belangrijk, sterker nog: noodzakelijk. En het succes van goede verkopers is het op een juiste manier gebruiken, onderhouden én uitbreiden van hun persoonlijke netwerk. We ervaren het allemaal: als we een ingang hebben, maakt dat verkopen vele malen eenvoudiger én leuker! Tijdens de training Netwerken maak je op een interactieve wijze kennis met het begrip netwerken, leer je wie je netwerk is, wat de doelstelling van netwerken is en hoe je de juiste mensen leert kennen. Er wordt uitgebreid aandacht besteedt aan het inzetten van de juiste vaardigheden om het netwerken te vergemakkelijken.

Training Aanbiedend bellen

(12 november 2009 / 22 februari 2010)

In de praktijk blijkt dat het actief aanbieden van flexkrachten in veel gevallen een juiste ingang is om een prospect te benaderen. Je leert tijdens de training het telefonisch en persoonlijk aanbieden van kandidaten aan (potentiële) opdrachtgevers. Tijdens de training wordt o.a. aandacht besteed aan de structuur van het telefonische aanbiedingsgesprek, het interesseren van de relatie; het formuleren van een pakkende opening, het klantgericht argumenteren en het succesvol afsluiten van het gesprek. In de middag ga je onder begeleiding live bellen, waardoor het geleerde direct in de praktijk wordt toegepast en er direct resultaat wordt geboekt!