



**Trecens**  
TRAINING EN ADVIES

**Meer informatie**

T 026 339 28 28

E [training@trecens.nl](mailto:training@trecens.nl)

[www.trecens.nl](http://www.trecens.nl)

**In een inspirerende workshop leren wij uw verkopers hoe zij succesvol kunnen verkopen aan vrouwen! Hoe? Door te weten wat de verschillende typen vrouwen drijft, hoe zij denken, hoe zij behandeld willen worden en wat zij zoeken in de aanschaf van een auto.**

**SMAAKT naar meer?**

Mogen wij na dit voorproefje een kijkje in uw keuken nemen? Wij zien uit naar een nadere kennismaking waarbij wij graag verder van gedachten wisselen over uw trainingswensen, organisatiedoelen en uitdagingen. Interessant voor uw verkopers? Neem contact op met Trecens voor een vrijblijvende afspraak!

Trecens is anders dan andere bureaus. 'Een prettig eigenwijs, betrokken, solide en speels trainingsbureau'. Zo worden we door onze klanten getypeerd en we herkennen ons daarin. Met een vrouwelijke touch dagen we deelnemers en opdrachtgevers uit om net die extra stap te zetten. Dit doen wij door lef, visie én een positief kritische noot.

**LUISTER naar klanten**

In onze workshop Power of the Purse staat het contact maken en in verbinding treden met de vrouwelijke klant centraal. Dit vereist inlevingsvermogen van uw verkopers en oprechte interesse in de klant. Niet praten, maar de juiste vragen stellen en écht luisteren is hierbij het credo! Om succesvol te kunnen verkopen, moeten de verkopers weten wat hun vrouwelijke klant wil.

**ZIE kansen**

Het gaat niet alleen om de kennis van een verkoper over een auto, of over zijn expertise op het gebied van pk's, koppels en acceleratie. Het gaat om kennis van wat de klant wil horen en.. hierop in te spelen. In onze workshop leren de deelnemers de koopmotieven van de vrouwelijk klant te achterhalen en deze motieven te vertalen naar de mogelijkheden van uw merk. Dat werkt!

**RUIK succes**

Verkopen betekent ook willen scoren en gretig zijn in het behalen van successen! Dit vraagt om een proactieve verkooptechniek vol passie en klantgedreven optreden. Ervaring leert: succes inspireert! In deze workshop zetten wij de deelnemers aan tot het zetten van die extra stap. Trecens neemt met minder geen genoegen. Dit verwachten we ook van uw verkopers!

**VOEL je thuis**

Klanten moeten zich thuis voelen in uw showroom. Dit betekent allereerst dat ze gezien moeten worden! Daarnaast willen klanten zich op hun gemak voelen, wegwijds gemaakt worden én met alle eegards behandeld worden. Zonder klanten immers geen omzet!

