

ASA Africa! HPV™

Verkoopopleiding in Hoë Prestasieverkope.

Teiken Groep:

Ervare verkope & produkbestuurders, bemarkers, verkopepersoneel en agente wat reeds die basiese verkope opleiding bemeester het (ASA Africa! PODAC-F™) en wat na 'n hoër vlak van produkoplossings en waarde/gewin toevoeging met kliënte wil beweeg.

Kursus Duur:

2 dae van 09h00 tot 17h00 by Leriba Hotel, Centurion of in-huis by kliënte.

Kursus Doelwit:

Om kursusgangers te bemagtig met die nodige vaardighede om hulle prestasie te optimaliseer waar die opleiding fokus op beplanning, die bestuur van sleutelrekeninge, die bestuur van kliëntverhoudinge, sosiale style en persoonlikheid, waardetoevoeging en die ontwikkeling van 'n verkope strategie – beslis oppad na die volgende vlak!

Metodiek: Lesings, groepbesprekings, individuele take, gevallestudies en rolspeler.

Kursus Oorsig:

1. Verkoop van oplossing en waarde
2. Bestuurproses van sleutelrekeninge
3. Verhoudingbestuurpraktyke
4. Sosiale Style & Persoonlikheid
5. Sosiale Media en Tegnologie
6. Verkopestrategie en -praktyke
7. Bestuur van Tyd, Aktiwiteite en Geografiese Area



Koste:

R5698.86 sluit in 14% BTW, etes, verversings, lokaal, handleiding en sertifikaat.

Kursus kan ook in-huis enige plek in Afrika aangebied word, afhangende van kliënt se behoeftes en hoeveelheid leersers.

Kontak ASA Africa! vandag nog:

Ansie De Kock (015) 290 2891

Epos: ansie@asaafrica.org

Webtuiste: www.asaafrica.org



Proudly driven by EDUPARK, a facility of the University of Limpopo.

NPC 96/014342/08 VAT Reg. No. 4520172166 SETA Accreditation Number: P21/0216/L657