

ASA Africa! PODAC-F™

Oplossing Verkope Proses Opleiding.

Teiken Groep:

Alle landbou handel en verkopebestuurders, verkope personeel en agente.

Kursus Duur:

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

Kursus Doelwit:

Na afloop van die PODAC-F™ kursus sal elke leerder die nodige vaardighede kan gebruik om die oplossing verkope proses korrek te implimenteer met elke kliënt.

Metodiek: Lesings, groep besprekings, individuele take, gevallestudies en rolspeler.

Kursus Oorsig:

1. Inleiding tot verkope in die landbou sektor
2. Produk eienskappe, voordele en gewin
3. Definieër jou produk oplossing en differensiasie
4. Besoek beplanning en voorbereiding
5. Besoek doelstelling, agenda en struktuur
6. Vra die regte kliënt gedrewe vrae (SPIN)
7. Bepaling van kliënte se behoeftes
8. Hantering van besware en afsluitingmetodes
9. Verkope beplanning en bestuur van aktiwiteite.
10. Prospektering en die eerste besoek by nuwe kliënte
11. Kliënte se gedragstyle (DISC)
12. Verkope strategie en marksegmentering



www.shutterstock.com · 101774380



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 leeders.

Kontak ASA Africa! vandag nog:

Ansie De Kock (015) 290 2891

Epos: ansie@asafrica.org

Webtuiste: www.asafrica.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