

Prospect Charting



Beschrijving

Hoe groot is de kans dat een 'suspect' een 'prospect' wordt? En hoe groot is de kans dat deze 'prospect' een trouwe 'klant' wordt? Hoe brengt u uw kansen bij suspects, prospects en klanten in beeld? Praat u met de juiste mensen?

Met de training Prospect Charting leert u op gestructureerde wijze uw kansen in beeld te brengen.

Doelstelling van de workshop

Deelnemers bekend maken met het op een gestructureerde wijze in kaart brengen van hun kansen bij prospects.

Doelgroep

Management, sales, sales-ondersteuning, verkoopbinnendienst, business consultants, adviseurs, professionals.

Aantal deelnemers

Maximaal 12

Opzet van de training

Intensieve training van twee dagdelen. Op basis van concrete prospectcases uit de eigen praktijk worden de kansen in kaart gebracht.

Aan het einde van de training kunnen de deelnemers zelfstandig een prospect in kaart brengen en weten ze welke acties ze moeten inzetten teneinde de kansen te verhogen dat de prospect een klant wordt.