



Sales training

OVERZICHT VAN DE MEEST GEVRAAGDE SALES TRAININGEN



Effectief Verkopen - de
basis voor sales

[LEES MEER](#)



Consultative Selling

[LEES MEER](#)



Six Battlefields - win de
concurrentiestrijd

[LEES MEER](#)



Value Selling

[LEES MEER](#)



Sales in the 3rd Millennium
- verkopen in de digitale



Succesvol Telefonisch
Afspraken Maken




wereld

[LEES MEER](#)




[LEES MEER](#)




Social Selling & LinkedIn -
de nieuwe manier van
leads genereren

[LEES MEER](#)




Presentatievaardigheden/
story telling

[LEES MEER](#)




Sales Activity Planning -
het maken van de juiste
keuzes

[LEES MEER](#)




Binnendienst - van
reactief naar proactief

[LEES MEER](#)




Assertieve Acquisitie -
verander de mindset van
de prospect

[LEES MEER](#)




Klantgerichte
Telefonische
Dienstverlening

[LEES MEER](#)



Key Account
Management

[LEES MEER](#)




Opportunity to Order -
het managen van grote
kansen

[LEES MEER](#)



Onderhandelingsvaardigheden

[LEES MEER](#)



Business finance - Apples
& Oranges

[LEES MEER](#)

[CONTACT VOOR EEN PERSOONLIJKE TOELICHTING](#)

Elk jaar stelt Mercuri International bedrijven in meer dan 50 landen in staat om sales excellence te behalen. Wij bedienen onze klanten zowel lokaal als wereldwijd met op maat gemaakte oplossingen en industrie-expertise. De verschillende bewezen verkooptechnieken en -methodieken zullen helpen om de verkoopprestaties te verbeteren.

[LEES MEER](#)

USEFUL LINKS

[Sustainability](#)

[Privacy & cookie policy](#)

[Board of Directors](#)

FOLLOW US



Please upgrade to a [supported browser](#) to get a reCAPTCHA challenge.

[Why is this happening to me?](#)