
 **Veel bureaus** werken vanuit de bovenste benadering waarbij het **accent** wordt gelegd op verkooptechniek, tips en trucs.

Dit om de grootste barrières – de overtuigingsfase en bezwaarfase-, het hoofd te kunnen bieden.

 **Bureau SiS Training** richt zich met name op de onderste werkwijze, waarbij het **accent** ligt op de interessefase en de contactfase.

Vanuit deze persoonlijke vertrouwensbasis wordt de overtuigingsfase en de bezwaarfase benaderd. Overtuigen wordt hier oplossen en de bezwaren zijn van een andere orde.

Sterk in SalesTraining

Van Leeuwenhoeklaan 36 5252 CC VLIJMEN

T 0031 73 511 73 18 / 0031 6 1980 1986

E bartsterk@sistraining.nl / www.sistraining.nl

KvK nr.17276660 / Rabobank NL48RABO 0147 735 041 / SIS Training