

Florijn Sales & Support: commercieel leren denken en handelen

Bij de opleiding Groothandel / Internationale Groothandel vormen commerciële vaardigheden een belangrijk deel van de opleiding. Om die al tijdens de opleiding in de praktijk te leren, is dit jaar gestart met het Studentenbedrijf Florijn Sales & Support (F S & S). Hier leren studenten om in opdracht van bedrijven zakelijke verkoopgesprekken te voeren met klanten uit het bedrijfsleven.

Soorten commerciële gesprekken

FS&S traint 5 groepen van gesprekken:

1. Datacontrole voor de afdeling verkoop
 2. Dataverrijking voor de afdeling verkoop
 3. Follow-up gesprekken mbt mailings
 4. Telefonisch marktonderzoek
 5. Afspraken maken voor vertegenwoordigers
- **Telefonisch vergaren van verkoop informatie**
 - Datacontrole
 - Dataverrijking
 - **Mailings**
 - Opzetten en uitvoeren
 - Telefonische Follow-up
 - **Marktonderzoek**
 - Opzetten en uitvoeren
 - Telefonisch marktonderzoek
 - **Ondersteuning van verkoopafdeling**
 - Telefonisch afspraken maken met klanten

Lokaal 060 is speciaal aangepast voor deze werkzaamheden.

