

**Nederlandse Sales
Academie
heet vanaf nu
IMK Opleidingen**



IMK
opleidingen


Dezelfde expertise, breder aanbod, één vertrouwd aanspreekpunt.


Per 1 april is Nederlandse Sales Academie samengegaan met IMK Opleidingen. Door deze samenwerking kunnen we jou en je organisatie nog beter ondersteunen in commerciële groei en talentontwikkeling. Je vindt alle informatie en opleidingen nu op de website van IMK Opleidingen. Lees hier meer

[Akkoord](#)

Training Proactief en klantgericht bellen

Met plezier en resultaat contact leggen en onderhouden

 **Opleidingsduur**
2 dagen

 **Eerstvolgende startdatum**
Do 12 juni 2025

 **Investering**
€ 1.165,-

 **35 beoordelingen**
★★★★★

Vandaag geleerd is morgen toegepast

Training Proactief en klantgericht bellen

Met plezier en resultaat contact leggen en onderhouden

Inleiding Proactief en klantgericht bellen

Niet alle commerciële of servicegerichte medewerkers pakken met hetzelfde gemak de telefoon. Persoonlijke overtuigingen zitten in de weg en de drempel is soms hoog. In de praktische training *Proactief en klantgericht bellen* ontwikkel je een proactieve en klantgerichte houding, ga je aan de slag met commerciële gesprekstechnieken en leer je structuur in telefoongesprekken aanbrengen. Zo word jij een gewaardeerde gesprekspartner voor nieuwe en bestaande klanten en voer je professionele telefoongesprekken.

Voor wie is de training Proactief en klantgericht bellen?

De telefonische verkooptraining *Proactief en klantgericht bellen* is gericht op iedereen met een commerciële functie die zich frequent bezighoudt met telefonische verkoop, telesales, telemarketing en/of klantenservice door outbound bellen. Ook buitendienst verkopers, binnendienst medewerkers met een acquisitiedoelstelling en medewerkers van de afdeling klantenservice kunnen deelnemen aan deze training.

Wat ontwikkel ik?

Je krijgt het inzicht en de technieken om proactief te handelen en effectieve zakelijke telefoongesprekken te voeren. Je leert je goed voor te bereiden en leuke gesprekken te creëren. Daardoor voel je je zekerder om die telefoon te pakken. Vol goede moed ga je aan de slag. Met een proactieve houding en een duidelijk verhaal naar de klant, krijg je (weer) plezier in jouw werk. En wij weten uit ervaring: dan nemen ook de resultaten flink toe.

Competenties

Je versterkt deze competenties:

- Assertiviteit
- Mondelinge uitdrukkingsvaardigheid
- Luisteren
- Resultaatgerichtheid

Praktijkcoaching

Wij bieden praktijkcoaching aan, om na een training, cursus of opleiding de kennis en vaardigheden nog beter toe te passen in je werk. Terug in het werkveld gaan dingen soms toch anders dan verwacht. Met een coach breng je samen de geleerde lessen in de praktijk. Lees [hier](#) meer over praktijkcoaching.

Andere trainingen en opleidingen

Heb jij een binnendienst functie waarbij je vooral inkomende telefoongesprekken voert? Dan is de training [Commerciële binnendienst](#) wat voor jou. Voor commerciële medewerkers in de buitendienst is de tweedaagse training [De vakman als accountmanager](#) heel geschikt. We trainen ook volop op maat voor hele teams of organisaties.

Wil je persoonlijk advies? Onze studieadviseurs staan graag voor je klaar via [0172 - 42 34 56](tel:0172-423456).

- [Maatwerk training](#)
- [Klantverhalen](#)
- [Ongelimiteerd herhalen](#)

Studieadvies op maat?

Wens je een persoonlijk studieadvies of heb je vragen over de mogelijkheden van maatwerk? Onze studie- en maatwerkadviseurs staan graag voor je klaar om jouw vragen te beantwoorden.

 0172 - 42 34 56

 Ja, neem contact met mij op



Programma

Het programma draait om plezier in (het leggen van) het eerste contact. Jouw vaardigheden én je overtuigingen komen aan bod.

- Persoonlijke beelden en overtuigingen bij acquisitie
- Acquisitie zoals klanten het wel waarderen
- Werkwijze en organisatie van de acquisitietaak
- Gesprekstructuren en -vaardigheden
- Effectief en positief taalgebruik
- Beeldend spreken
- Interesse tonen en sfeer creëren
- Vragen stellen en doorvragen
- Omgaan met verschillende soorten klanten
- Inzicht in gedrag door middel van [Q4 DISC gedragsanalyse](#)
- Overtuigingskracht
- Simulaties
- Praktijkopdrachten

Sluit dit aan bij jouw leerwensen? [Schrijf je dan direct in](#)

Plaats & Data

Training

Locatie	Trainingsdata	Begintijd	Eindtijd	
UTRECHT	Do 12 juni 2025	09:30	16:30	Regulier inschrijven
	Do 26 juni 2025	09:30	16:30	

Locatie	Trainingsdata	Begintijd	Eindtijd	
UTRECHT	Ma 08 september 2025	09:30	16:30	Regulier inschrijven
	Ma 22 september 2025	09:30	16:30	

Locatie	Trainingsdata	Begintijd	Eindtijd	
AMSTERDAM	Di 14 oktober 2025	09:30	16:30	Regulier inschrijven
	Di 28 oktober 2025	09:30	16:30	

Locatie	Trainingsdata	Begintijd	Eindtijd	
ZWOLLE	Wo 03 december 2025	09:30	16:30	Regulier inschrijven
	Wo 17 december 2025	09:30	16:30	

Ook beschikbaar als incompany

[Incompany aanvraag](#)

Tarieven training

Regulier

Cursusprijs - 2 daagse training	€ 945,-
Digitaal lesmateriaal Open programma	€ 90,-
Locatiekosten Open programma	€ 130,-
Totaal	€ 1.165,-

Alle bedragen zijn exclusief btw.

Overige informatie

- [Ongelimiteerd herhalen](#)
- [Subsidiemogelijkheden](#)

Studiebelasting

De training heeft een studiebelasting van 24 uren. Dit omvat de voorbereiding, het maken van opdrachten en het bijwonen van de training.

Niveau van de training

Een formeel diploma is geen vereiste voor deelname. Het werk- en denkniveau van deze training is mbo.

Twijfel je of je deze training kunt of wilt volgen, overleg dan gerust met onze studieadviseurs via [0172 - 42 34 56](tel:0172-423456).

Aanvullende informatie

Onze aanpak

Leren doe je volgens ons niet alleen in een leslokaal. Daarom ga je meteen na je inschrijving aan de slag met lesmateriaal en voorbereidingsopdrachten, via ons online leerplatform. De training zelf is bijzonder interactief. Zelfanalyses, oefeningen, discussies en ervaringsuitwisseling maken het leerproces persoonlijk en zeer praktijkgericht. Om de nieuwe inzichten en vaardigheden te borgen, kun je tot twaalf maanden na de start van de training contact onderhouden met de trainer en andere deelnemers.

Wie is mijn trainer?

De ervaring en aanpak van een trainer is vaak heel bepalend voor een training. Onze trainers zijn gedreven professionals met ruime ervaring in en passie voor het vak. Zij zijn allen zelf dagelijks actief in de verkoop. De trainers zetten hun praktijkervaring in om jou te helpen jouw leerdoelen te realiseren. Leer klantgericht telefoneren als een pro!

Meer weten over IMK Opleidingen? Bekijk dan onze bedrijfsvideo!

 **Video bekijken**