

**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 Commerciële binnendienst

Ontwikkel de vaardigheden voor een proactieve en klantgerichte commerciële binnendienst. Voor medewerkers binnen het bedrijf met klantcontact.



Opleidingsduur

2 dagen



Eerstvolgende startdatum

Do 22 mei 2025



Investering

€ 1.165,-



81 beoordelingen



Vandaag geleerd is morgen toegepast

Training Commerciële binnendienst

Ontwikkel de vaardigheden voor een proactieve en klantgerichte commerciële binnendienst. Voor medewerkers binnen het bedrijf met klantcontact.

Inleiding Commerciële binnendienst

Als commerciële binnendienst medewerker ben je de spil tussen klanten, leveranciers en collega's. Klantgerichtheid, alertheid op kansen en herkennen van verkoopsignalen zijn essentieel. In de praktijkgerichte training *Commerciële binnendienst* ga je aan de slag met commerciële gesprekstechnieken, commerciële vaardigheden, de verschillende fases in het verkoopproces en de samenwerking tussen de binnen- en buitendienst. Hierdoor ontwikkel jij je tot een proactieve en klantgerichte duizendpoot.

Voor wie is de training Commerciële binnendienst?

De training *Commerciële binnendienst* is speciaal ontworpen voor binnendienst medewerkers met commerciële taken en verantwoordelijkheden in hun functieomschrijving, zoals medewerkers verkoop binnendienst. Voor iedereen binnen het bedrijf die (persoonlijk) contacten heeft met klanten is deze commerciële binnendienst training absoluut een aanrader.

Wat ontwikkel ik?

Na het volgen van deze praktische cursus voor de binnendienst heb je een breed inzicht in alle belangrijke aspecten die zich op de werkvloer van de commerciële binnendienst voordoen. Bovendien zijn je commerciële slagkracht, de klantgerichtheid en de alertheid op commerciële kansen sterk toegenomen.

Competenties

Je versterkt deze competenties:

- Commercieel vermogen
- Klantgerichtheid
- Voortgangsbewaking
- Gespreksvaardigheid
- Zelfontwikkeling

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 je een acquisitie functie waarbij je veel uitbelt? Dan is de [training Proactief en klantgericht bellen](#) geschikt 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

Organisatie en planning

- Organisatie en bedrijfsprocessen
- Positie en rol van de binnendienst in het verkoopproces en relatiebeheer
- Wat zijn onze producten, diensten en service
- Hoe koopt onze klant
- Samenwerken met interne en externe klanten
- Proactief werken en verbetervoorstellen

Klantgerichte en commerciële vaardigheden

- Het communicatieproces
- Gesprekstechnieken: vragen, luisteren, samenvatten en doorvragen
- Structuur in de telefonische service- en verkoopgesprekken
- Inzicht in gedrag door middel van de [Q4 DISC gedragsanalyse](#)
- Omgaan met verschillend gedrag van klanten
- Oefenen en rollenspel a.d.h.v. eigen praktijkcases: bijvoorbeeld nabellen van offertes, maken van bezoeksafspraken, opvolgen van informatie en mailingen, omgaan met klachten.

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

Inzicht in gedrag

Als onderdeel van de training maak je digitaal de Q4 DISC gedragsanalyse. Deze analyse geeft jou op eenvoudige wijze inzicht in je eigen gedrag en dat van anderen.

[>> Klik hier voor meer informatie en een voorproefje.](#)

Plaats & Data

Training

Locatie	Trainingsdata	Begintijd	Eindtijd	
UTRECHT (BUNNIK)	Do 22 mei 2025	09:30	16:30	Regulier inschrijven
	Do 05 juni 2025	09:30	16:30	

Locatie	Trainingsdata	Begintijd	Eindtijd	
AMSTERDAM	Di 17 juni 2025	09:30	16:30	Regulier inschrijven
	Di 01 juli 2025	09:30	16:30	

Locatie	Trainingsdata	Begintijd	Eindtijd	
AMERSFOORT	Vr 05 september 2025	09:30	16:30	Regulier inschrijven
	Vr 19 september 2025	09:30	16:30	

Locatie	Trainingsdata	Begintijd	Eindtijd	
ROTTERDAM	Wo 15 oktober 2025	09:30	16:30	Regulier inschrijven
	Wo 29 oktober 2025	09:30	16:30	

Locatie	Trainingsdata	Begintijd	Eindtijd	
ZWOLLE	Ma 01 december 2025	09:30	16:30	Regulier inschrijven
	Ma 15 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 jouw inschrijving aan de slag met lesmateriaal en voorbereidingsopdrachten, via ons online leerplatform. De training zelf is bijzonder interactief. Zelfanalyses, oefeningen, discussies en ervaringsuitwisseling maken jouw 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.

Coaching na afloop

Volg je deze verkooptraining voor de binnendienst online? Dan krijg je enkele weken na de training een een-op-een online coachsessie met jouw trainer. Je reflecteert samen hoe het gaat in de praktijk en jullie bekijken direct waar je eventueel nog behoefte aan hebt. Op die manier haal je alles uit de training.

Benieuwd hoe digitaal trainen werkt? Bekijk dan deze video:

Wie is mijn trainer?

De training *Commerciële binnendienst* wordt gegeven door praktijkgerichte trainers met uitgebreide kennis en ervaring op commercieel terrein.

Meer weten over IMK Opleidingen? Bekijk dan onze bedrijfsvideo!

 [Video bekijken](#)