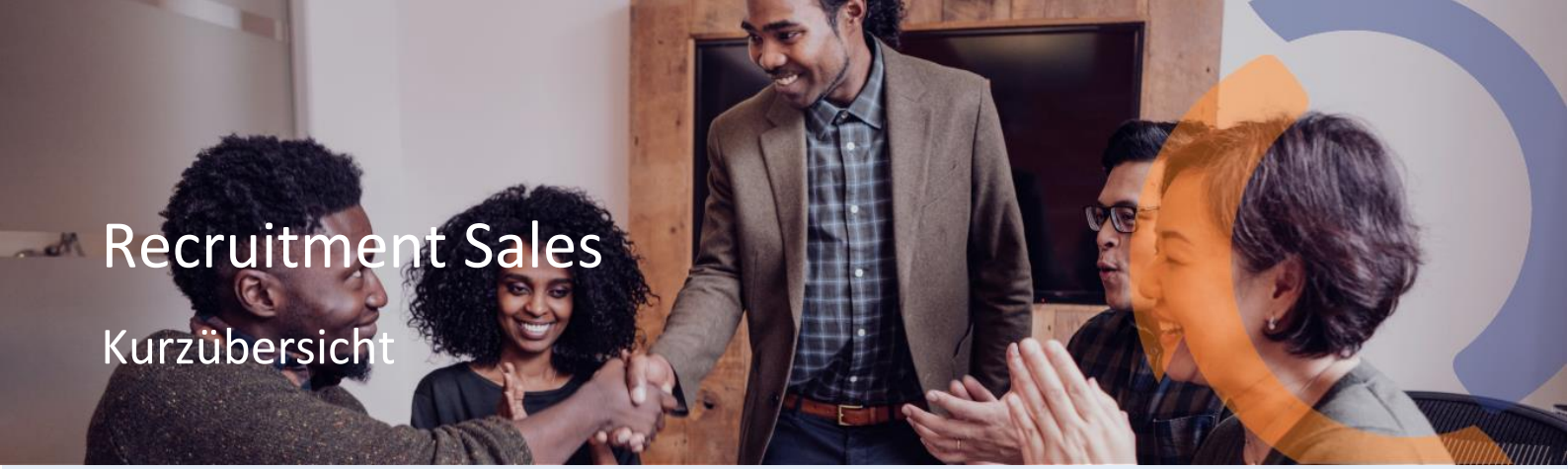

Recruitment Sales

Kurzübersicht

Die Erstellung einer Verkaufsstrategie ist für das künftige Wachstum des eigenen Recruitment Bereiches absolut notwendig. Dieser Kurs lehrt, wie man von der ersten Kontaktaufnahme an Glaubwürdigkeit schafft, den Kunden während des gesamten Verkaufsprozesses nachhaltig begleitet, wie man neues Business gewinnt und schließlich seine persönlichen und beruflichen Ziele erreichen kann. Dieser Kurs vermittelt den Teilnehmenden praktische Recruiting Basics, um ihren Markt langfristig erfolgreich auszubauen.

Der Kurs ist ein Tageskurs und wird entweder vor Ort oder online in zwei vierstündigen Zoom-Sitzungen unterrichtet.

Agenda Highlights:

- Entwicklung von Ideen, um beständige Leads zu erhalten, Einwände der Kunden zu überwinden und die Abschlüsse zu tätigen.
- Erarbeitung von wirksamen Fragetechniken, um den gesamten Recruitingprozess zu kontrollieren.
- Evaluation bestehender Kundenbeziehungen und Entwicklung von Wegen für langfristige Partnerschaften.
- Erstellen einer klaren Struktur für Kundenbeziehungen und von Wegen für langfristige Partnerschaften.
- Stärkung des Selbstvertrauens durch das Erlernen von Methoden, um die eigenen Recruitment Services auf höchstem Niveau zu präsentieren.

Zielgruppe:

- Consultants, die neu in der Personalvermittlung branche sind.
- Recruitment Consultants ohne formale Ausbildung oder solche, die eine Auffrischung der Grundlagen suchen
- Mentoren/Teamleader/Manager, die Mitarbeitende in Vertriebsfunktionen unterstützen, die neue Schulungs-/Coachingideen benötigen.

Lernergebnisse:

- Ein umfassendes Verständnis der Vertriebsstruktur entwickeln
- Ideen, für konsistente Leads, die den Sales Funnel speisen
- Verständnis für eine starke Storyline, um die Kundenentwicklung zu unterstützen
- Eine klare Struktur für die Kundenansprache, um Verkaufschancen zu identifizieren
- Selbstsicherheit bei der Präsentation der eigenen Person und Dienstleistung
- Verständnis für die Bedeutung effektiver Fragetechniken, um die Anforderungen des Kunden zu erfüllen/übertreffen
- Methoden, um relevante Lösungen zu präsentieren

Preis Im Online Open Course:

764€ pro Person + Mwst.
382€ pro Person + Mwst für APSCo Mitglieder

TRAINER: Franziska Dickhut

Um weitere Informationen über die oben genannte Weiterbildung zu erhalten oder euren Trainingsbedarf zu besprechen, wendet euch bitte an talentdevelopment@apsco.org

Die Trainings stehen Mitgliedern und Nichtmitglieder offen. APSCo-Mitglieder profitieren von einem Vorzugspreis.

APSCo United Kingdom