

Voorbeeld van een opleidingsplan

Datum	Activiteit	Meetingleider
Volgende Verkoopvergadering	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Gratis test van het concept</li> <li>■ Evaluatie van het concept</li> </ul>	SalesPartners
6 Weken later: Initialmeeting (Train the Trainer)	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Follow-up van de test meeting</li> <li>■ Presentatie van het opleidingsplan</li> <li>■ Train the Trainer</li> <li>■ Vragen en antwoorden</li> </ul>	SalesPartners
1. Meeting Intern	Professionaliteit bij het afsluiten van de verkoop	Interne meeting leider 1
4-6 Weken later	Het geheim van professionele verkopers	Interne meeting leider 2
4-6 Weken later	Klantentevredenheid door after sales service	Interne meeting leider 3
4-6 Weken later	De professionele verkoper	Interne meeting leider 4
4-6 Weken later	Telefoon effectiviteit vergroten	Interne meeting leider 1
4-6 Weken later	Behoeft analyse en effectieve vragentechniek	Interne meeting leider 2
4-6 Weken later	Presentatietechniek, de weg naar succes	Interne meeting leider 3
4-6 Weken later	Tegenwerpingen, obstakels of koopsignalen?	Interne meeting leider 4