

Agresso Wholesale Verkoop-training

Verhoging van het service niveau leidt tot tevreden klanten

Door de toenemende dynamiek in de markt wordt van uw organisatie steeds meer wendbaarheid gevraagd. Dit geldt nog eens extra voor uw verkoopafdeling die in direct contact staat met de klant. Dit vergt een verkoopteam met productkennis en ook vaardigheid in het gebruik van gereedschappen om de juiste informatie te geven. De mogelijkheden van Agresso Wholesale als ondersteunend gereedschap en informatiebron worden in deze dynamische handelsetting lang niet altijd benut, is onze ervaring. Kennis is daarbij vaak het zwakke punt. Enerzijds dient er beschikking te zijn over kennis van het product, anderzijds geldt dit ook voor kennis over automatiserings- en informatieprocessen. Automatisering zorgt voor belangrijke ondersteuning bij het verkoopproces.

Procesverbetering kan echter alleen optreden op het moment dat er goede kennis is van de software. Wisseling van medewerkers en onbekendheid bij bestaande medewerkers door vaste routines zijn vaak oorzaken van de ontoereikendheid van het benodigde kennisniveau. Gevolg van deze oorzaken kan een lager serviceniveau (vertraging) zijn en een inefficiënte werkwijze.

Agresso Wholesale biedt u nu de mogelijkheden om het vereiste kennisniveau te verkrijgen.

Welke concrete voordelen levert het u op

De training richt zich op nieuwe en bestaande medewerkers die verkoopoffertes maken, verkooporders invoeren en het verkoopproces beheersen en controleren met behulp van Agresso Wholesale. In twee dagen wordt de kennis van uw medewerkers over het volledige verkoopproces naar een hoger niveau gebracht. Uw medewerkers verkrijgen inzichten in alle mogelijkheden van het verkoopproces. Na twee dagen kunnen ze het volledige verkoopproces (van verkoopofferte tot en met facturatie) uitvoeren. Tijdens de training worden alle aspecten hieromtrent behandeld.

Enerzijds levert de training u een verhoging van het service niveau naar klanten door betere en directe informatievoorziening, anderzijds een kostenbesparing door een efficiëntere werkwijze en het voorkomen van fouten. Om alle opgeslagen kennis van de training nog eens na te slaan, ontvangen uw medewerkers uitgebreide cursusdocumentatie als naslagwerk.

Naast de inhoudelijke kennis biedt de training de mogelijkheid om te netwerken en te leren van elkaars expertise. De synergie van deze ingrediënten kan leiden tot een praktische en efficiëntere toepasbaarheid binnen uw dagelijkse werkzaamheden.

Schrijf u nu in!

Geef uw organisatie een kennisinjectie en schrijf uw medewerkers in voor de tweedaagse training Agresso Wholesale Verkoop! We bieden u deze tweedaagse training nu aan voor slechts € 600,- per persoon.

Agresso Wholesale Verkoop-training

Doel van de training: Het volledige verkoopproces (van verkoopofferte tot en met facturatie) kunnen uitvoeren.

Doelgroep: Nieuwe en bestaande medewerkers die verkoopoffertes maken en verkooporders invoeren en het verkoopproces beheersen en controleren met behulp van Agresso Wholesale.

Prijs: € 600,- per persoon

Duur: 2 dagen

Startdatum: 21+22 oktober, 23+24 november 2009

Training beschrijving:

- ✓ Algemene werking van Agresso Wholesale (menustructuur, toetscombinaties enz.)
- ✓ Aanmaken van organisaties, debiteuren, crediteuren en producten
- ✓ Verkoopproces binnen Agresso Wholesale (ingeven verkooporder, aanmaken/afdrucken/afmelden magazijnbon, afdrucken pakbon, factureren, verkoopstatistiek genereren)
- ✓ Overige opties: kredietlimietcontrole, orderkosten in rekening brengen, debiteurproducten, collectielijsten, verzamelfacturering, inkoopcombinaties, eenmalige producten
- ✓ De keuzes bij onvoldoende voorraad (backorder aanmaken, koppeling verkoop-inkoop, vervangende producten enz.)
- ✓ Verkoopoffertes (offerte invoeren en overzetten naar verkooporder)
- ✓ Samengestelde producten
- ✓ Verdelen voorraad
- ✓ Vastleggen prijzen- en kortingen

Concrete voordelen:

- ✓ Hoger kennisniveau van het volledige verkoopproces, de medewerker verkrijgt een beter inzicht in alle mogelijkheden van het verkoopproces
- ✓ Verhoging van het service niveau naar klanten door betere informatievoorziening
- ✓ Kostenbesparing door efficiëntere werkwijze en voorkomen van fouten
- ✓ Uitgebreide cursusdocumentatie als naslagwerk

Locatie: Sliedrecht

Inschrijfformulier Agresso Wholesale Verkoop-Training

Gegevens bedrijf	
Bedrijfsnaam	
Adres	
Postcode	
Plaats	
Telefoonnummer	
Gegevens contactpersoon	
Aanhef	<input type="checkbox"/> De heer <input type="checkbox"/> Mevrouw
Naam	
E-mailadres	
Training	
Trainingsdatum	
Deelnemers	
Opmerkingen	
Ondertekening	
Algemene voorwaarden	<input type="checkbox"/> Ik ga akkoord met de algemene cursusvoorwaarden
Ondertekening	
Naam	
Plaats + Datum	

U kunt uw inschrijfformulier faxen naar: 0184 – 44 44 01

Voor digitale inschrijving kunt u ook gebruik maken van onderstaande link:

http://www.unit4agresso.nl/opleidingen/3062_groothandel-en-logistiek/3066_cursusaanbod/694-course_agresso-wholesale-verkoop.aspx

Algemene cursusvoorwaarden

De afdeling Opleidingen te Sliedrecht, onderdeel van Unit 4 Agresso N.V. (hierna 'Unit 4 Agresso' te noemen), biedt cursisten drie verschillende trainingsmethodieken aan, te weten open klassikale trainingen, open leercentrum (i4u) en in-companytrainingen. Op alle aanbiedingen en overeenkomsten van deelname aan trainingen die door Unit 4 Agresso worden gegeven, zijn onderstaande algemene cursusvoorwaarden van toepassing.

1. Aanmelden van cursisten kan uitsluitend schriftelijk middels een inschrijfformulier dat u per post, fax of e-mail naar ons stuurt.
2. Unit 4 Agresso bevestigt de ontvangst van de inschrijving van de cursist. Uiterlijk twee weken vóór cursusaanvang, tenzij het trainingen betreffen via het open leercentrum, ontvangt de cursist een uitnodiging met nadere bijzonderheden over de training.
3. Degene die het inschrijfformulier ondertekent dient tekeningsbevoegd te zijn en er zorg voor te dragen dat de opgegeven cursist(en) voldoet(n) aan de gestelde minimumkennisvereisten.
4. Alle trainingen worden ingepland, rekening houdend met beschikbaarheid en aantal inschrijvingen voor de betreffende cursus. Unit 4 Agresso behoudt zich het recht voor geplande cursussen uit te stellen of af te gelasten. Alleen voor het open leercentrum kunnen cursisten ter plekke i4u-modules aankopen.
5. De betalingstermijn van een factuur met betrekking tot deelname aan een cursus is 30 dagen. Cursusgelden kunnen niet worden gerestitueerd.
6. Annulering van een aanmelding kan uitsluitend schriftelijk geschieden. Annuleringen tot twee weken vóór aanvang van de bedoelde cursus zijn kosteloos. Indien binnen twee weken vóór aanvang de cursus wordt geannuleerd, dan is 50% van het cursusbedrag verschuldigd. Indien binnen 24 uur vóór aanvang van de cursus wordt geannuleerd en bij (gedeeltelijke) afwezigheid, dan is een volledige betaling van het cursusgeld verschuldigd.
7. In onderling overleg kan een afgemelde cursist zonder bijkomende kosten worden vervangen door een werknemer van dezelfde werkgever. Deze nieuwe cursist dient schriftelijk te worden aangemeld.
8. Indien tijdens een cursus blijkt dat de cursist niet beschikt over de voor de cursus vereiste voorkennis, zal dit niet leiden tot restitutie van cursusgelden.
9. Op verzoek ontvangen de cursisten aan het eind van de open klassikale training een certificaat van deelname.
10. Voor het overige gelden onze algemene voorwaarden, gedeponereerd ter griffie van de Arrondissementsrechtbank te Dordrecht.

Verdere informatie over de cursussen kunt u opvragen bij de afdeling Opleidingen van Unit 4 Agresso via telefoonnummer (0)184 44 44 44 of via onze website: www.unit4agresso.nl/opleidingen.