

“Om mijn afdeling en medewerkers te ontwikkelen op klantgerichtheid, verwachtingsmanagement, gespreks- en adviesvaardigheden koos ik voor een traject bij Visie op Verkoop. Ze zijn ons aanbevolen door een andere organisatie; daardoor had ik vooraf hoge verwachtingen. De samenwerking met Visie op Verkoop is al bijzonder prettig, maar het inlevingsvermogen in mijn organisatie, de praktische toepasbaarheid en het enthousiasme van mijn collega's overstegen mijn verwachtingen.

Het resultaat van de trainingen is dat we klantgerichte aanpassingen op onze processen hebben doorgevoerd. We hebben geen trucjes aangeleerd, maar door praktische voorbeelden theorie leren toepassen. De trainingen zijn actief, praktisch en direct toepasbaar. Ook als inkoopafdeling hebben we met (interne) klanten te maken. Ze verdienen het om klantgericht behandeld te worden.

Binnen mijn netwerk wordt Visie op Verkoop al door mij aanbevolen.”

*Jetske Spruijt, coördinator inkoop & contractbeheer, Stichting Beschermende Woonvormen Utrecht*

