

Commercieel Excelleren (4 dagen)

Wilt u uw mindset en verkooptechnieken nóg verder aanscherpen? En wilt u zich binnenkort meten met de absolute top van salesprofessionals in Nederland? Kies dan voor de verkooptraining Commercieel Excelleren. Als u wilt excelleren dan is een scherpe mindset onontbeerlijk en heeft u inzicht nodig in wie u tegenover u hebt. Daarop ligt dan ook deze salestraining Commercieel Excelleren voor professionals. De 2 x 2-daagse training is de nieuwe standaard op het gebied van commerciële communicatie- en salestrainingen. Via rollenspelen en cases spitsen we onze trainingen toe op úw situatie en úw doelen, maatwerk staat hierbij centraal. Dé oplossing voor een snelle en effectieve verbetering van uw verkoop resultaten!

Voor wie

U heeft het in zich om een prima verkoper of commercieel adviseur te zijn. Dat weet u zelf en u hoort dat ook van anderen. U bent verbaal vaardig en goed in staat uzelf en uw bedrijf te presenteren. Daarbij beschikt u over een gezonde dosis lef en weet u veel van uw product of dienst. Nu gaat het er nog om uw vaardigheden zo effectief mogelijk te gebruiken. In deze training vergroot u uw persoonlijke effectiviteit en groeit uw in uw rol als verkoopadviseur.

Nieuw

De training Commercieel Excelleren voor salesprofessionals is gebaseerd op de meest recente inzichten op het gebied van commerciële communicatie en verkoop vaardigheden. De training zelf vergt vier intensieve dagen (2 sessies van 2 dagen) waarin ingesleten gedragspatronen, waar nodig, worden afgeleerd en vervangen door beter renderende vaardigheden.

Maximaal aantal deelnemers

Om zeker te zijn dat het talent van elke deelnemer optimaal wordt benut, is er een maximum van tien deelnemers per training. Deelnemers ontvangen 14 dagen voor aanvang van de eerste training een persoonlijke uitnodiging. De doorlooptijd van gemiddeld drie weken tussen de sessies maakt deze training zeer geschikt voor terugkoppeling van tussentijdse praktijkervaringen.

Tarief

Tarief van deze open training per deelnemer per dag: €495,-. Het tarief is inclusief; uitgebreide lunch, bureauvoorbereiding, tussentijdse evaluaties, hand-outs, deelnemers materialen, deelnemers certificaten, individuele eindrapportage waarbij de verbeterpunten en aandachtsgebieden per deelnemer getoond worden. Exclusief: 21% BTW

Verkooptraining Binnendienst (2 dagen)

Een commerciële afdeling kan niet zonder een degelijk functionerende binnendienst. Tijdens de Verkooptraining Binnendienst behandelen we de follow-up van offertes en klachten, het controleren van afgesproken levertijden en een betrouwbare omgang met bestaande relaties. Het programma sluit aan op de verkooptrainingen voor de buitendienst. Zo leren binnen- én buitendienst dezelfde taal.

In deze training ligt de nadruk op:

- Productpresentatie bij nieuwe en bestaande relaties
- Behoeft- en probleemanalyse met behulp van vraag- en interviewtechnieken
- Het op de juiste manier reageren op bezwaren, verwijten en beweringen
- Vraagtechnieken en bezwaartechnieken
- Gesprekstructuren bewust toepassen, waardoor de commerciële slagkracht toeneemt
- Overtuigen en instemming verkrijgen
- De juiste prijs laten accepteren, omgaan met kortingsreductie, inspelen op koopsignalen van een klant en het voorkomen van 'overselling'

Deze praktijkgerichte training is gebaseerd op de laatste inzichten op het gebied van persoonlijke commerciële communicatie. De combinatie van rollenspelen, praktijkcases en theorie staan borg voor een training met onmiddellijke toepassingsmogelijkheden in de praktijk.

Maximaal aantal deelnemers

Om zeker te zijn dat het talent van elke deelnemer optimaal wordt benut, is er een maximum van tien deelnemers per training. Deelnemers ontvangen 14 dagen voor aanvang van de eerste training een persoonlijke uitnodiging. De doorlooptijd van gemiddeld drie weken tussen de sessies maakt deze training zeer geschikt voor terugkoppeling van tussentijdse praktijkervaringen.

Tarief

Tarief van deze open training per deelnemer per dag: €495,- Het tarief is inclusief; uitgebreide lunch, bureauvoorbereiding, tussentijdse evaluaties, hand-outs, deelnemers materialen, deelnemers certificaten, individuele eindrapportage waarbij de verbeterpunten en aandachtsgebieden per deelnemer getoond worden. Exclusief: 21% BTW

Training Telefonische Acquisitie (1 dag)

De nieuwe standaard op het gebied van professioneel telefonische acquisitie!

U heeft het in zich om een prima verkoper of commercieel adviseur te zijn. Dat weet u zelf en u hoort dat ook van anderen. U bent verbaal vaardig en goed in staat uzelf en uw bedrijf te presenteren. Daarbij beschikt u over een gezonde dosis lef en weet u veel van uw product of dienst. Nu gaat het er nog om uw vaardigheden zo effectief mogelijk te gebruiken. In deze training vergroot u uw persoonlijke effectiviteit op het gebied van telefonische acquisitie en groeit uw in uw rol als verkoopadviseur. Het eerste contact met een prospect is vaak via de telefoon.

Tijdens de training leert u hoe u bezwaren omzeilt en hoe u makkelijker tot een afspraak komt. De combinatie van rollenspelen, praktijkcases en theorie staan borg voor een training met onmiddellijke toepassingsmogelijkheden in de praktijk.

Tijdens de training komen de volgende onderwerpen aan bod:

- Uw stemgebruik
- Professioneel openen van een telefoongesprek.
- Wie is mijn gesprekspartner?
- Persoonlijkheid en etiquette
- De gesprekstructuur
- Het script
- Vertrouwen wekken, luisteren
- Reageren op bezwaren, verwijten en beweringen
- Bezwaartechnieken en vraagtechnieken
- Contact weerstanden verkleinen en voorkomen.
- Professioneel omgaan met secretaresses en telefonistes'
- Maken van de afspraak
- 'After sales' activiteiten- en actieplan

Maximaal aantal deelnemers

Om zeker te zijn dat het talent van elke deelnemer optimaal wordt benut, is er een maximum van tien deelnemers per training. Deelnemers ontvangen 14 dagen voor aanvang van de eerste training een persoonlijke uitnodiging.

Tarief

Tarief van deze open training per deelnemer per dag €495,-. Het tarief is inclusief; uitgebreide lunch, bureauvoorbereiding, tussentijdse evaluaties, hand-outs, deelnemers materialen, deelnemers certificaten, individuele eindrapportage waarbij de verbeterpunten en aandachtsgebieden per deelnemer getoond worden. Exclusief: 21% BTW

Onderhandelen (1 dag)

Conflicten ontstaan door tegengestelde belangen. Hoe komt u op voor uw belangen zonder uw goede relatie op het spel te zetten? U krijg in deze training meer inzicht in de principes en fasen van onderhandelen. U leert uw eigen doel te behalen, zonder het belang van de ander te vergeten en creëert daardoor win-win situaties.

Resultaat na de training

- Onderhandelt u effectiever en met gewenst resultaat
- Heeft u meer inzicht in de principes en fasen van onderhandelen
- Behaalt u uw eigen doel, zonder het belang van de ander te vergeten en de relatie te verstoren
- Kent u uw persoonlijke kwaliteiten en verbeterpunten
- Profileert u zich op prettige en authentieke wijze

Deze training Onderhandelen voor sales professionals is bedoeld voor mensen die in hun werk regelmatig te maken hebben met interne of externe belangen tegenstellingen. U bent bijvoorbeeld sales manager, projectleider, MT-lid, commercieel adviseur of leidinggevende. Feitelijk onderhandelt u de hele dag door. U wilt uw vaardigheden en persoonlijke effectiviteit in onderhandelen verder ontwikkelen. U heeft een HBO werk- en denkniveau.

Daarnaast herkent u zich in één of meer van de volgende situaties:

Ik probeer maar steeds de relatie goed te houden met de persoon waarmee ik onderhandel, ik behaal niet altijd het gewenste resultaat in een onderhandeling, draait het bij onderhandelen niet simpelweg om de vraag wie er wint? Ik weet niet goed hoe ik mijn emoties of irritaties een plek moet geven in het spel van onderhandelen.

In de training Onderhandelen voor salesprofessionals staat 'leren door te doen' centraal. Korte theoretische inleidingen worden vertaald naar uw persoonlijke contacten. U traint uw eigen vaardigheden door middel van rollenspellen rondom situaties uit uw eigen praktijk, daarbij ondersteund door de trainer.

Maximaal aantal deelnemers

Om zeker te zijn dat het talent van elke deelnemer optimaal wordt benut, is er een maximum van tien deelnemers per training. Deelnemers ontvangen 14 dagen voor aanvang van de eerste training een persoonlijke uitnodiging.

Tarief

Tarief van deze open training per deelnemer per dag €495,-. Het tarief is inclusief; uitgebreide lunch, bureauvoorbereiding, tussentijdse evaluaties, hand-outs, deelnemers materialen, deelnemers certificaten, individuele eindrapportage waarbij de verbeterpunten en aandachtsgebieden per deelnemer getoond worden. Exclusief: 21% BTW

Succesvol Acquireren voor Accountmanagers (3 dagen)

De nieuwe standaard op het gebied van professioneel en succesvol acquireren!

Acquireren is de eerste en zeer belangrijke stap in het commerciële proces. Naast het behoud van bestaande klanten zijn nieuwe klanten of opdrachten nodig om de continuïteit van de organisatie te waarborgen. Veel mensen zien echter op tegen acquisitie. Toch kan acquireren leuk zijn. U zult merken dat wanneer u met plezier kunt acquireren, u ook succesvoller zult zijn.

Resultaat

Na deze training voelt u geen belemmering meer om te acquireren.

U vindt het zelfs leuk. Daarnaast heeft u geleerd:

- Optimaal gebruik te maken van uw kwaliteiten
- Met zelfvertrouwen en lef aan de slag te gaan
- Een goede eerste indruk te maken
- Nieuwe contacten met klanten te leggen om opdrachten te verwerven
- Uw producten of diensten op een overtuigende manier te presenteren
- Uzelf in een acquisitiesprek stevig te profileren
- Oog te blijven houden voor behoeften en verwachtingen van klanten en opdrachtgevers

U heeft het in zich om een prima verkoper of commercieel adviseur te zijn. Dat weet u zelf en u hoort dat ook van anderen. U bent verbaal vaardig en goed in staat uzelf en uw bedrijf te presenteren. Daarbij beschikt u over een gezonde dosis lef en weet u veel van uw product of dienst. Nu gaat het er nog om uw vaardigheden zo effectief mogelijk te gebruiken. In deze training Succesvol Acquireren voor Account Managers vergroot u uw persoonlijke effectiviteit en groeit uw in uw rol als verkoopadviseur.

In deze praktijkgerichte verkooptraining ligt de nadruk op doen. Uw eigen gedrag en praktijk staan centraal. Na korte theoretische inleidingen gaat u aan de slag met praktische oefeningen en rollenspel. Uw persoonlijke situatie en uw (mogelijke) klantcontacten vormen het uitgangspunt van de oefeningen.

Maximaal aantal deelnemers

Om zeker te zijn dat het talent van elke deelnemer optimaal wordt benut, is er een maximum van tien deelnemers per training. Deelnemers ontvangen 14 dagen voor aanvang van de eerste training een persoonlijke uitnodiging. De doorlooptijd van gemiddeld drie weken tussen de sessies maakt deze training zeer geschikt voor terugkoppeling van tussentijdse praktijkervaringen.

Tarief

Tarief van deze open training per deelnemer per dag: €495,- Het tarief is inclusief; uitgebreide lunch, bureauvoorbereiding, tussentijdse evaluaties, hand-outs, deelnemers materialen, deelnemers certificaten, individuele eindrapportage waarbij de verbeterpunten en aandachtsgebieden per deelnemer getoond worden. Exclusief: 21% BTW