

#COMMERCIEEL

✓ BESPAAR MET DE KMO-PORTEFEUILLE

BASIS VERKOOPTRAINING: VERKOPEN IS (MEER DAN) EEN WERKWOORD

€ 901,45 incl. BTW

LEER HOE U KLANTEN BINNENHAALT EN ER BLIJVERTJES VAN MAAKT

I.S.M. 

OMSCHRIJVING

Omschrijving

Meer verkopen met minder moeite? Natuurlijk: als u deze workshop volgt om uw onontgonnen salestalent aan te boren. Zo komt u te weten hoe u klanten binnenhaalt en er blijvertjes van maakt.

Op het programma:

- praktische tips & tricks voor betere klantrelaties
- de ins en outs van prospecteren, onderhandelen, deals sluiten, ...
- rollenspelen en uit het leven gegrepen cases

Uw winst: u haalt meer rendement uit uw salesinspanningen. Als bonus krijgt u het boek *Verkopen is meer dan een werkwoord* van uw docent slash meester-verkoper.

Voor wie is deze opleiding bestemd?

Voor de mensen die willen leren verkopen (of meer verkopen). Voor iedereen die verkoopvaardigheden wil ontwikkelen of uitbreiden in een Business-to-Business omgeving. Alle aspecten van het verkoopvak komen in deze training aan bod.

PROGRAMMA

Wat u moet kennen en kunnen om (meer) te verkopen! U verwerft in deze training de essentiële kennis, kunde, skills, en attitude voor verkopen:

- Fundamentele aspecten over prospecteren
- Het eerste face-to-face-contact met een prospect
- Het vinden en analyseren van behoeften
- Argumenteren & Demonstreren
- Omgaan met bezwaren
- Onderhandelen
- Afsluiten van een cont(r)act

'Elke deelnemer aan deze salesopleiding ontvangt als bonus het boek 'Verkopen is meer dan een werkwoord', geschreven door Pieter De Smet (uitgeverij ACCO).

Een greep uit de onderwerpen die tijdens de 8 workshops behandeld worden:

- Wat is **verkopen**? Wat verkoopt u eigenlijk? Hoofddoelstelling van uw salesinspanningen? Een kwalitatieve benadering van het woord 'kwaliteit'.
- **Beïnvloeden** in een notendop: Beïnvloeden via de ogen, via kleuren, via de oren, via handentaal, via voelen, via de neus, via kledij en uiterlijk, via recente testimonials, via het geven van positieve keuzes. Beïnvloeden via spelen met de prijs ...
- De **behoefte** van (potentiële) klanten: Wat is een behoefte? Soorten behoeften? Nooit de behoefte, wel het beleven van het emotionele resultaat van het bevredigen van de behoefte zet aan tot handelen ...! Wat willen (potentiële) klanten van u als verkoper en van uw firma, en hoe dit realiseren? Zekerheidsgevoel. Waarderingsgevoel. Vrijheidsgevoel ...
- **Klantvriendelijk contact** (op)nemen met de (potentiële) klant: Voorbereiden van het (potentiële) klantencontact: het model C.R.A.C.. De eigenlijke contactname met de gesprekspartner(s): 'U krijgt nooit een 2de kans om een goeie 1ste indruk te maken': hoe? Wat te weten komen? ...
- **Klantvriendelijk argumenteren en demonstreren**. Soorten argumenten? Hoe argumenteren? Onder andere volgende aandachtspunten komen ook aan bod: Het verschil tussen argumenteren en demonstreren? Hoe (potentiële) klanten verbaal en non-verbaal overtuigen/overhalen? ... Wat een geluk dat uw

(potentiële) klant bezwaren uit ...: Wat is een objectie? Soorten objecties? Oorzaken van heel wat bezwaren? Hoe behandelt u een opwerping? Wat als jouw (potentiële) klant jouw voorstellen 'te duur' vindt? Efficiënt non-verbaal reageren op twijfel, onverschilligheid en bezwaren

- **Klantvriendelijk afsluiten van het contract:** Waar en hoe worden beslissingen genomen? Wanneer en hoe uw (potentiële) klanten assisteren in het transformeren van een koopintentie in een koopdaad? Wat doen om cognitieve dissonantie te vermijden? ...

PRAKTISCH

Deze opleiding wordt georganiseerd door onze partner SBM, cvba Skilliant.

Lesdata

Datum	Startuur	Einduur
woensdag 04/03/2020	18:30	21:30
woensdag 11/03/2020	18:30	21:30
woensdag 18/03/2020	18:30	21:30
woensdag 25/03/2020	18:30	21:30
woensdag 01/04/2020	18:30	21:30
woensdag 22/04/2020	18:30	21:30
woensdag 29/04/2020	18:30	21:30
woensdag 06/05/2020	18:30	21:30

Data onder voorbehoud van eventuele wijzigingen.

Locatie

SBM Gent
Tramstraat 63
9052 Zwijnaarde

Contact

T: 078/353 653
F: 050/403061
Sofie@syntrawest.be

DOCENT



Pieter De Smet put uit méér dan 30 jaar ervaring in het opleiden en trainen in verkoop. Hij is actief als lector aan Vives en zaakvoerder van het consultancybureau Pidesco.

Een aantal referenties

Daihatsu Belgium ; Nissan Belgium ; Toyota Belgium ; Cimar ; De Witte Lietaer ; Edelcolor ; Ortis ; G.S.E. ; UAB ; IRR ; Sofinal/Cotesa ; Sofiprint ; Sleepy ; Magnus ; Renson ; Blaupunkt ; Bulthaup ; Group Cheyns ; Dobbit Communications ; Wiels & Partners Milieubureau ; Tropicana Europe (Nv. Looza) ; Van Marcke ; INS ; Dupont ; BNS ; Koramic Group ; Flanders ; Waak ; Vanderbeke ; TVH ; Arcadent ; ING-Lease ; Savaco ; Winsol ; Ypsilon ; Beltrami ; Arseus Group ; SadeF ; Modular Lighting Instruments ; Mc Bride ; Lafaut bouwgroep ; TraxGo, Waregem ; Logi-technik ; Recordbank ; Food Service Group...

Edelcolor (Saint-Quentin, France) ; 3 Suisses (Groothertogdom Luxemburg) ; Reformhaus Fachakademie (Frankfurt, Duitsland) ; Dame Nature (Lyon/Paris, France) ; Rayons Verts (Reims, France) ; Ipra/Forcomex (Roubaix, France) ; Linum (Tourcoing, France) ; Manupière (Lyon); ...

Pieter De Smet over klanten en prospects

'Jouw (potentiële) klant is de allerbelangrijkste persoon die je kent. Hoe je hem ook ontmoet (aan de telefoon, met een schrijven of in hoogsteigen persoon). Een (potentiële) klant is geen onderbreking van jouw werk. Hij is het doel ervan. Jij doet hem geen plezier met hem van dienst te zijn (al lijkt dat soms zo) ... Hij doet jouw een plezier met zijn samenwerking. Een (potentiële) klant is geen buitenstaander van jouw zaak. Hij is er een onderdeel van. Een (potentiële) klant is nooit een stukje statistiek. Hij is op de eerste plaats een mens van vlees en bloed met dezelfde gevoelens van sympathie en met dezelfde emoties als jij. Dus ook met dezelfde vooroordelen. Een (potentiële) klant is nooit iemand om mee te debatteren of om gezellig moppen mee te tappen. Ook hij is een zakenmens wiens tijd en geld kostbaar is. Een (potentiële) klant is iemand die zijn zakelijke moeilijkheden, problemen en andere zakelijke wensen aan jou vertelt. Het is jouw taak die moeilijkheden, problemen en wensen op basis van toegevoegde waarde voor hem (én voor jezelf) op te lossen en te vervullen. Je zult alles doen om dit in de realiteit vorm te geven.'

GETUIGENISSEN

"Een training die sinds geruime tijd op mijn lijstje stond, niet enkel omdat Pieter De Smet de trainer is."