

#COMMERCIEEL

✓ BESPAAR MET DE KMO-PORTEFEUILLE

SPREKEN, VERKOPEN EN ONDERHANDELEN ALS EEN SALES PRO - TOTAALTRAJECT

€ 1452,00 incl. BTW

ONTWIKKEL UW VERBALE SALES SKILLS & LICHAAMSTAAL EN BOEK COMMERCIEEL SUCCES

I.S.M. 

OMSCHRIJVING

Omschrijving

Krijgt u klamme handjes en knikkende knieën als u met een aankoper/aankoopteam aan tafel zit? Geen nood: zelfverzekerd communiceren valt te leren – zeker als u onze training volgt. Want daarmee ontwikkelt u uw verbale sales skills, en ontdekt u hoe u uw lichaamstaal in de strijd gooit.

Volg deze training en u:

- spreekt, onderhandelt en verkoopt als een pro
- hebt in elke situatie de touwtjes in handen
- zet kansen om in resultaten, en boekt commercieel succes

Wedden dat uw klanten voortaan aan uw lippen hangen?

Voor wie is deze opleiding bestemd?

Iedereen die met sales, accountmanagement, business development, ... bezig is, en de communicatie- en onderhandelings technieken (beter) onder de knie wil krijgen om daarin gevoelig meer succes te halen.

PROGRAMMA

In deze driedaagse training leren we u alle communicatievaardigheden (verbale én non-verbale) die u nodig hebt om uw commercieel succes gevoelig te verhogen!

- *Spreken als een Sales Pro*: u leert de kunst van het spreken in 7 stappen met het M.O.S.T.E.R.D. systeem
- *Verkopen als een Sales Pro*: u leert de kunst van het verkoopgesprek via een systematische aanpak
- *Onderhandelen als een Sales Pro*: u leert de kunst van het onderhandelen door het creëren van uw persoonlijke onderhandelingsmatrix (CRAC)

1. Spreken als een Sales Pro

Prachtig bedrijf, schitterende producten, perfecte service? Prima! Maar wat bent u er mee als u uw sales pitch, presentatie of demo's niet krachtig overbrengt? Overtuigend spreken voor een aankoper of aankoopteam maakt of kraakt uw kansen op business.

Daar moet ik toch voor geboren zijn? Nee, dat hoeft niet, de kunst van het spreken leert u sneller en eenvoudiger dan u denkt. In 7 stappen, om precies te zijn.

Haal de M.O.S.T.E.R.D. om te spreken uit deze training!

Wat bereikt u met de training Spreken als een Sales Pro?

- U staat er als expert, schijnbaar zonder zenuwen
- Uw structuur is helder
- Uw publiek hangt aan uw lippen
- U overtuigt in de belangrijkste taal: uw lichaamstaal
- Uw publiek doet nadien precies wat u voor ogen had

Uw voordeel:

- U boekt onmiddellijk een sterk en meetbaar resultaat
- Met de handige hand-out bezit u voor altijd de perfecte voorbereiding
- Value can not be realized unless it is communicated!

2. Verkopen als een Sales Pro

Is verkoop de motor die uw business doet draaien? Dan hoeven we u niet te vertellen dat klanten anders aankopen dan vroeger het geval was. Blijft u op dezelfde manier verkopen, dan riskeert u dat de motor sputtert ... Of zelfs stilvalt.

Hoe bereikt u op vandaag uw commerciële doelen? Met een systematische aanpak!

- Een slechte start of moeite met het afsluiten van uw verkoopgesprek? Niet met onze structuur als uw leidraad
- Loopt het salesgesprek reactief of proactief? Zet de juiste stappen en u houdt de controle
- Te duur ..., kom later eens terug ..., er is geen budget...? U pareert moeiteloos elk bezwaar!

Kom naar deze training, leer de technieken en krijg ze voor altijd onder de knie.

Wat bereikt u met de training Verkopen met Impact?

- U weet perfect hoe u continu nieuwe klanten kan aantrekken
- U kent en beheerst de ideale structuur van het verkoopgesprek
- Uw eerste indruk is top
- U weet elk bezwaar te omarmen en prima te counteren
- In plaats van liever naar de tandarts te gaan, kan ook u koud prospecteren
- Uw nieuwe afsluittechnieken boeken gegarandeerd resultaat

Uw voordeel:

- U bent een zelfzekere topverkoper
- U beschikt over de perfecte leidraad voor om het even welk verkoopgesprek
- U boekt een meetbaar hogere omzet

3. Onderhandelen als een Sales Pro

Goed onderhandelen is één van de nuttigste vaardigheden die een mens in het leven leert. Het komt in vele situaties goed van pas. In uw verkoopgesprekken zijn ze zondermeer doorslaggevend!

Probeerde u al eens te becijferen wat u extra kan verdienen als u vanaf nu 5% beter zou onderhandelen? Een pak meer dan het cijfer van uw dromen. Gegarandeerd!

Wat u nodig hebt om een sterk onderhandelaar te worden in uw gesprekken met klanten? Een structurele aanpak. Een bewezen systeem dat altijd in uw voordeel werkt, in om het even welke omstandigheden.

Leer en omarm de technieken in deze training. Creëer uw persoonlijke onderhandelingsmatrix en u komt ten allen tijden een pak sterker voor de dag!

Wat bereikt u met de training Onderhandelen met Impact?

- U begrijpt de psychologie van het proces, en weet die te kaderen in logisch opeenvolgende stappen
- Uw voorbereiding is top en leidt tot logische resultaten. De aangereikte handvaten bieden u een ideale houvast
- U stapt met het volste vertrouwen elke onderhandeling tegemoet
- U laat zich nooit meer vangen door typische trucjes

Uw voordeel:

- U beschikt voor de rest van uw leven over uw succesvolle onderhandelingsMATRIX
- U maximaliseert elke opportuniteit, en kan dit makkelijk meten in uw winst
- U kan het CRAC-systeem gebruiken in alle omstandigheden

PRAKTISCH

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

Lesdata

Datum	Startuur	Einduur
woensdag 22/04/2020	09:30	12:30

Locatie

SBM Gent
Tramstraat 63
9052 Zwijnaarde

Contact

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

Datum	Startuur	Einduur
woensdag 22/04/2020	13:30	16:30
woensdag 29/04/2020	09:30	12:30
woensdag 29/04/2020	13:30	16:30
woensdag 06/05/2020	09:30	12:30
woensdag 06/05/2020	13:30	16:30

Data onder voorbehoud van eventuele wijzigingen.

DOCENT



Ronald de Keersmaeker werkte twaalf jaar voor de ERIKS group als business unit manager en business development manager. Hij werkte mee aan de opstart van nieuwe bedrijven en het sluiten van partnerships in China, Maleisië, Singapore en India. Terug in België werd Ronald verantwoordelijk voor het ontwikkelen van OEM business (Original Equipment Manufacturers), en het opleiden van high potentials en middenkader. In 2014 richtte hij zijn eigen bedrijf Dixit International op, waar hij zich als coach en trainer specialiseert in verkoop- en onderhandelstechnieken, lichaamstaal en public speaking. Dat laatste bracht hem in de Raad van Bestuur van PSA Belgium (Professional Speakers Association Belgium).