

#COMMERCIEEL

✓ BESPAAR MET DE KMO-PORTEFEUILLE

ONDERHANDELEN ALS EEN SALES PRO

€ 514,25 incl. BTW

CREËER UW PERSOONLIJKE ONDERHANDELINGSMATRIX EN KOM TEN ALLEN TIJDEN EEN PAK STERKER VOOR DE DAG!

I.S.M. 

OMSCHRIJVING

Omschrijving

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!

Voor wie is deze opleiding bestemd?

Iedereen die met sales, accountmanagement en business development bezig is, en de onderhandelings technieken (beter) onder de knie wil krijgen om daarin succesvol te zijn.

PROGRAMMA

In deze derde module van drie leren we u alle communicatievaardigheden (verbale én non-verbale) die u nodig hebt om met impact te onderhandelen! U leert de kunst van het onderhandelen door het creëren van uw persoonlijke onderhandelingsmatrix (CRAC).

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

- 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

Andere modules in deze reeks:

- [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

PRAKTISCH

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

[Lesdata](#)[Locatie](#)[Contact](#)

Datum	Startuur	Einduur	SBM Gent Tramstraat 63 9052 Zwijnaarde	T: 078/353 653 Sofie@syntrawest.be
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).