

#COMMERCIEEL

✓ BESPAAR MET DE KMO-ORTEFEUILLE

VERKOPEN ALS EEN SALES PRO

€ 514,25 incl. BTW

HET MAXIMALISEREN VAN UW SLAAGKANSEN LUKT ENKEL VIA EEN SYSTEMATISCHE AANPAK!

I.S.M. Ssbm

OMSCHRIJVING

Omschrijving

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.

Voor wie is deze opleiding bestemd?

Iedereen die met sales, accountmanagement en business development bezig is, en perfecte controle wil behouden in het salesgesprek.

PROGRAMMA

In deze tweede module van drie leren we u alle communicatievaardigheden (verbale én non-verbale) die u nodig hebt om met impact te verkopen! U leert de kunst van het verkoopgesprek via een systematische aanpak.

Wat bereikt u met de training *Verkopen als een Sales Pro*?

- 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

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
- [Onderhandelen als een Sales Pro](#): u leert de kunst van het onderhandelen door het creëren van uw persoonlijke onderhandelingsmatrix (CRAC)

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 29/04/2020	09:30	12:30		
woensdag 29/04/2020	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).