

#COMMERCIEEL

✓ BESPAAR MET DE KMO-PORTEFEUILLE

PRESENTEREN, COMMUNICEREN EN ONDERHANDELEN MET C-LEVEL NIEUW

€ 1445,95 incl. BTW

EEN DOE-TRAINING VOOR AL WIE COMMUNICEERT OF ONDERHANDELT OP C-LEVEL

I.S.M. 

OMSCHRIJVING

Omschrijving

Strategische beslissingen kunnen niet zonder het akkoord van het topmanagement. Beslissingen over de aankoop van een product of een dienst, over het goedkeuren van een idee of een project, over het toekennen van bijkomend budget,...

Het benaderen van, het communiceren & onderhandelen met, en het “verkocht” krijgen van een voorstel aan managers op C-level, is niet eenvoudig. Dat heeft u wellicht ook al ondervonden.

Een verkoopsgesprek met C-level (CEO, CFO, COO, CMO,...) vergt specifieke skills en vaardigheden. Niet enkel communicatie- en onderhandelingsvaardigheden.

Hoe zit een topmanager in elkaar? Hoe denkt een CXO? Wat zijn de drijfveren? Wat (de)motiveert hem/haar? Hoe benadert u een topmanager? Waar moet u rekening mee houden? Hoe gaat u voor de maximale winst? Wat als u plots maar 3' krijgt in plaats van de beloofde 15'?

In deze training krijgt u inzicht in de noodzakelijke skills en vaardigheden en nemen we de tijd om deze vaardigheden ook in te trainen. **Een 'doe-training' met veel praktische inzichten.** Een must-have voor al wie communiceert of onderhandelt op topniveau.

Voor wie is deze opleiding bestemd?

Voor wie de nodige kennis en vaardigheden wil verwerven om te communiceren en onderhandelen met topbeslissers.

PROGRAMMA

Deel 1: sharing sessie (1 dagdeel)

Samen met de andere deelnemers worden problemen en ervaringen gedeeld. De do's en don'ts van communiceren met het topmanagement

Deel 2: vaardigheidstraining (2 dagdelen)

Dagdeel 1:

- Wat is communicatie?
- Wat is verbindende communicatie?
- Wat is de impact van de eerste indruk op een topmanager?
- Hoe overtuigt u een topmanager? Hoe wint u het vertrouwen? Hoe dwingt u geloofwaardigheid en respect af?

Dagdeel 2:

- Wat is er bijzonder aan het communiceren en onderhandelen met een topmanager?
- Hoe communiceert u schriftelijk met een topmanager?
- Welke zijn de veel voorkomende problemen? En hun oplossingen?

Deel 3: Face-to-Face met een CEO (1 dagdeel)

We voeren een gesprek op topmanagement niveau.

Doorheen het traject wordt u individueel gecoacht!

PRAKTISCH

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

Lesdata

Datum	Startuur	Einduur
vrijdag 13/03/2020	09:30	12:30
vrijdag 13/03/2020	13:30	16:30
vrijdag 20/03/2020	09:30	12:30
vrijdag 20/03/2020	13:30	16:30

Data onder voorbehoud van eventuele wijzigingen.

Locatie

SBM Gent
Tramstraat 63
9052 Zwijnaarde

Contact

T: 078/353 653
Sofie@syntrawest.be

DOCENT



Joost Cottyn heeft jarenlange ervaring met het communiceren en onderhandelen met topbeslissers. En hij was er zelf één! Hij is als geen ander in staat om zijn inhoudelijke expertise over te brengen en daarbij de juiste methodologie toe te passen. Zijn kennis, ervaring, bezieling en enthousiasme maken het echte verschil. Je moet hem gezien hebben om het te begrijpen. Hij staat er!