

#COMMERCIEEL

✓ BESPAAR MET DE KMO-PORTEFEUILLE

BASIS VERKOOPTRAINING: VERKOPEN IS (MEER DAN) EEN WERKWOORD

PRIJS ONBEKEND

LEER HOE U KLANTEN BINNENHAALT EN ER BLIJVERTJES VAN MAAKT

I.S.M.  Ssbm

OMSCHRIJVING

Omschrijving

Meer verkopen met minder moeite? Natuurlijk: als je deze workshop volgt om je onontgonnen salestalent aan te boren. Zo kom je te weten hoe je 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

Jouw winst: je haalt meer rendement uit jouw salesinspanningen. Als bonus krijg je het boek "*Verkopen is meer dan een werkwoord*" van je 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 je moet kennen en kunnen om (meer) te verkopen! Je 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 verkoop je eigenlijk? Hoofddoelstelling van jouw 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 **behoeften** 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 jou als verkoper en van jouw 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): '*Je 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 jouw

(potentiële) klant bezwaren uit ...: Wat is een objectie? Soorten objecties? Oorzaken van heel wat bezwaren? Hoe behandel je 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 jouw (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.

ANDERE MOGELIJKE LOCATIES:

Lesdata voor Brugge vanaf woensdag 11/05/2022

Datum	Startuur	Einduur
woensdag 11/05/2022	18:30	21:30
woensdag 18/05/2022	18:30	21:30
woensdag 25/05/2022	18:30	21:30
woensdag 01/06/2022	18:30	21:30
woensdag 08/06/2022	18:30	21:30
woensdag 15/06/2022	18:30	21:30
woensdag 22/06/2022	18:30	21:30
woensdag 29/06/2022	18:30	21:30

Locatie

Syntra West Brugge
Spoorwegstraat 14
8200 Brugge

Contact

T: 078/353 653
Sofie@syntrawest.be

Data onder voorbehoud van eventuele wijzigingen.