

OPEN TRAINING VERKOOP
Van prospect naar florenderende relatie

Data training:

Dag 1: vrijdag 20 maart 2020
Dag 2: vrijdag 17 april 2020
Dag 3: maandag 11 mei 2020
Dag 4: vrijdag 5 juni 2020
Dag 5: vrijdag 3 juli 2020

Indeling trainingsdag:

Ontvangst : vanaf 8.30 uur
Start training : 9.00 uur
Lunch : 12.30 - 13.30 uur
Middag : 13.30 - 17.00 uur

Onder voorbehoud van voldoende inschrijvingen.

Locatie:

Best Western Plus City Hotel Gouda
Hoge Gouwe 201
2801 LE Gouda

Groepsgrootte:

Maximaal 10 deelnemers.

Honorarium:

€ 3.500,00 per persoon.

Inclusief:

- intakegesprek
- voorbereiding van de trainingsdagen
- Floreo Metiro 360° feedback
- materialen
- evaluatie- en voortgangsgesprekken
- accommodatie
- lunch

Exclusief btw.

Facturering en betaling:

U ontvangt de factuur uiterlijk 4 weken voor aanvang van de training.

Uw betaling ontvangen wij graag uiterlijk 1 week voor aanvang van de training.

Leveringsvoorwaarden:

De Floreo leveringsvoorwaarden zijn van toepassing.

Korte beschrijving training:

De training is bedoeld voor mensen die werkzaam zijn in de verkoop en die een directe commerciële verantwoordelijkheid hebben als verkoper, accountmanager of (after)salesmanager. Deze training stelt het totale verkoopproces centraal. U krijgt antwoord op vragen als: hoe kan ik als commerciële man of vrouw nieuwe klanten werven, onderhouden en behouden? Welke attitude en welk gedrag helpen mij daarbij? Door het volgen van deze training vergroot u uw effectiviteit: u bent in staat sneller en makkelijker nieuwe klanten te werven en u leert meer oog te krijgen voor uw gesprekspartner. Daarnaast bent u beter in staat relaties te creëren die ook op lange termijn een bijdrage leveren aan de continuïteit van uw organisatie.

OPEN TRAINING VERKOOP
Van prospect naar florerende relatie

Programma

Dag 1

Attitude en gedrag: het fundament voor uw succes in de markt

- Wat zijn bruikbare doelstellingen in de verkoop?
- Analyse van uw persoonlijke competenties en gedrag.
- Welke eigenschappen bepalen het succes van de verkoper?
- Doelgericht en effectief nieuwe klanten werven.
- Actief luisteren; wat heeft de klant nodig?
- Presenteren; hoe de aandacht vasthouden van uw toehoorders.

Dag 2

Onderhandelen: de 5 gedragskenmerken van een succesvolle verkoper

- Wat is een effectieve vorm van rapportage?
- Welke voorbereiding vergroot onze effectiviteit?
- Het voorbereiden op en het maken van het eerste contact.
- Een maatpak voor elke klant.
- Hoe om te gaan met kritiek en lastige opmerkingen.
- 5 gedragskenmerken van een succesvolle verkoper.
- Welke wijze van presenteren van uw onderneming wekt vertrouwen?

Dag 3

Het interesseren van de klant voor uw onderneming, product en/of dienst

- Wat is de drager van de boodschap?
- Concretiseren van punten van onderscheid.
- Ja, maar... gedrag versus ja, en... gedrag.
- Doeltreffend telefoneren; afspraken maken met prospects.
- Situationeel verkopen; vertaling van probleem naar implicatie en noodzaak.
- Motivatie-instrument nummer 1.

Dag 4

Van prospect naar florerende relatie

- Evaluatie van voortgang en resultaten.
- Effectieve afsluitmethoden; hoe te integreren in uw gedrag?
- De ander tot actie aansporen; de kracht van vraagstelling.
- Proactief optimaliseren en continu waarborgen van de relatie.
- Nee zeggen is kwaliteit voor u en de klant.
- Beheerst u de tijd of beheerst de tijd u?

Dag 5

Het bewaken van het tevredenheidsproces bij de klant

- Klachten: effectieve instelling en effectief gedrag.
- Wat kunnen wij doen om klachten te voorkomen?
- Collega's aansporen tot klantgericht gedrag.
- Slecht nieuws brengen en slecht nieuws krijgen.
- Bespreking van de schriftelijke taken.
- Terugblik op uw training: doelen versus resultaten.
- Presentaties van de persoonlijke actieplannen van de deelnemers.

Praktijkperiode

Na elke trainingsdag is er een praktijkperiode om het geleerde actief toe te passen.

Daarnaast vindt er een coachingsgesprek plaats met de leidinggevende.

Praktijkverslag

Vanaf de 2^e trainingsdag presenteren de deelnemers hun ervaringen en concrete resultaten in de praktijk met het geleerde uit de training: het praktijkverslag. Doel van het praktijkverslag is van elkaar te leren en elkaar te inspireren.