

OPEN TRAINING VERKOOP
Van prospect naar florerende relatie

Data training:

Dag 1: dinsdag 24 september 2019
Dag 2: dinsdag 29 oktober 2019
Dag 3: dinsdag 26 november 2019
Dag 4: donderdag 19 december 2019
Dag 5: donderdag 16 januari 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:

Hilton Royal Parc Soestduinen
Van Weerden Poelmanweg 4-6
3768 MN Soestduinen

Groepsgrootte:

Maximaal 10 deelnemers.

Honorarium:

€ 3.240,00 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.

PROGRAMMA OPEN TRAINING VERKOOP

Van prospect naar florerende relatie

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.

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.