

Open Training Trusted Advisor / Consultative Selling

Hoe onderscheiden we ons van de concurrentie in een markt die voortdurend in beweging is? Hoe ontdekken we op efficiënte wijze de behoeften van onze klanten? En hoe bewijzen we vervolgens onze meerwaarde? Zijn we in staat om ons aan te passen aan de toenemende eisendheid van klanten? Hoe zorg ik ervoor dat ik me zeker voel in onderhandelingen met mijn klanten? Hoe zorg ik ervoor dat alle stakeholders tevreden zijn met de uitkomst van een onderhandeling? Hoe zorg ik dat ik mijn marges bewaak?

Deze dynamische tijd vraagt om goed opgeleide en stevig communicerende verkopers in buiten- en binnendienst die weten hoe ze hun klanten het beste kunnen benaderen en die begrijpen wat hun klanten bezighoudt. Als zeer ervaren trainers en coaches van – en succesvol verkopers aan – verkopend Nederland en Europa weten wij dat het vak van verkoper of accountmanager gelijk staat aan topsport. Met deze kennis en ervaring dagen we onze deelnemers in deze vierdaagse open training *Commerciële vaardigheden* uit om zichzelf – als ware topsporters – iedere dag 1% te verbeteren op de vaardigheden die je nodig hebt voor het verkoopvak van nu. Want: “Wie slap traint, zit nooit scherp in de wedstrijd!”.

BEN JIJ (OF HEB JIJ) EEN ....

- Commerciële buiten- en binnendienstmedewerker en/of
- Product- & accountmanager en/of
- Manager met een verkoopportefeuille?

Dan is deze training een MUST!

Want deze training levert het volgende op:

1. Beheersen van je professionele uitstraling.
2. Stijlflexibiliteit in je verkoopgedrag en de impact daarvan op anderen.
3. Een effectieve elevator pitch.
4. Snelle en diepere behoeften inventarisatie bij (potentiële) klanten.
5. Goed om kunnen gaan met bezwaren en klachten.
6. Van productverkopen naar meerwaarde verkopen.
7. Uitstekende presentatievaardigheden.
8. Eenvoudiger en sneller deals af kunnen sluiten.
9. Scherper kunnen onderhandelen en betere marges behalen.
10. Versterken van je accountmanagement activiteiten.

Open Training Trusted Advisor / Consultative Selling

HET PROGRAMMA

Dag 1

- Het fysieke eerste contactmoment; welke impact heb je tijdens een ontmoeting?
- De *elevator pitch*; hoe presenteer je jezelf en je bedrijf in één minuut?
- Hoe wekken we het vertrouwen bij onze klanten? Welke invloed oefenen we actief uit?
- Wat is hét ultieme doel in commercie?
- Wat zijn obstakels in onze communicatie met klanten en hoe voorkomen we deze?
- De kracht van de vraag: welke type vragen zijn er en wanneer deze te gebruiken?
- Wat wordt mijn leerplan in commercie? Het doel en de weg ernaartoe.

Dag 2

- Terugkoppeling van praktijkervaringen.
- Presentatievaardigheden; het belang van goede inhoud en vorm.
- De 5 gouden vaardigheden van verkopen.
- Koopsignalen opvangen en benutten.
- Omgaan met bezwaren en tegenwerpingen; hoe een gesprek “vlot” te trekken?

Dag 3

- De kunst van verkopen; welke stappen zijn cruciaal? Van *product selling* naar *solution selling*!
- Het dubbele “ja” in het verkoopgesprek.
- Hoe effectief met het concurrentiebezwaar om te gaan?

Dag 4

- Effectief kunnen afsluiten; hoe help je jouw klant bij het nemen van de beslissing?
- Omgaan met twijfels over de prijs.
- Wat is de belangrijkste conditie om goed te kunnen onderhandelen?
- Welke verschillende stijlen kunnen we inzetten tijdens een onderhandeling?
- Het accountmanagementgesprek: hoe de relatie te versterken en toekomstige opdrachten te lokaliseren?