

Het creëren en onderhouden van positieve werkende relaties

verkooptraining

In deze training staat het totale verkoopproces centraal. Door het volgen van deze training zal uw persoonlijke effectiviteit aanzienlijk toenemen. U bent in staat om makkelijker en sneller nieuwe klanten te werven. U krijgt meer oog voor de factoren die invloed hebben op het aankoopproces en hoe u deze zelf kunt inzetten om uw commerciële doelen te realiseren. Daarnaast besteden we aandacht aan op welke wijze u relaties kunt creëren die op lange termijn een bijdrage leveren aan de continuïteit van uw organisatie.

Voor wie is deze training?

Deze training is ontwikkeld voor mensen met een commerciële verantwoordelijkheid. Zij hebben direct klantcontact, werven nieuwe klanten en onderhouden de relatie met klanten. Daarbij valt te denken aan mensen met een functie als verkoper, account manager of sales manager. Tevens is deze training ook geschikt voor (kleine) zelfstandige ondernemers die hun commerciële kwaliteiten verder willen ontwikkelen.

Het doel van de training

Het doel van de training is het vergroten van uw effectiviteit in het commerciële proces. Waar liggen uw kwaliteiten? Hoe kunt u deze kwaliteiten beter benutten? Waar liggen uw persoonlijke verbeterpunten. Hoe kunt u deze aanpakken zodat u meer rendement behaalt uit uw gesprekken met klanten?

Filosofie van de training

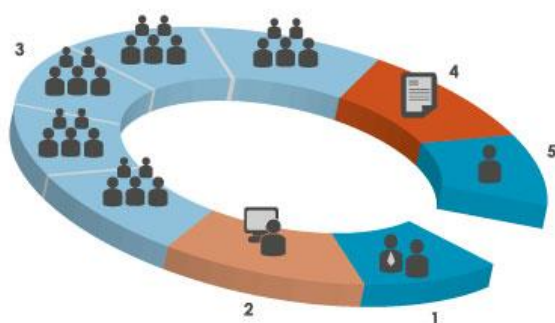
De training is praktisch en resultaatgericht. Het geleerde is direct toepasbaar in de praktijk waardoor u snel aantoonbare resultaten realiseert als gevolg

van de training. Naast vele verschillende oefeningen is er ook veel tijd ingebouwd voor het delen van kennis en het uitwisselen van praktijkervaringen. Vanaf de tweede trainingsdag presenteren de deelnemers kort en bondig hun concrete leerervaringen en resultaten in een praktijkverslag. Doel hiervan is leren van elkaar.

Aspecten uit de training

- Q** Welke attitude en gedrag leidt tot succes.
- Q** Vijf gedragskenmerken van een succesvol verkoper.
- Q** Omgaan met weerstanden, klachten en ontevredenheid bij de klant.
- Q** Het interesseren van de klant voor onze onderneming, product en diensten.
- Q** Effectief met de tijd omgaan; de juiste keuzes maken.
- Q** Situationeel verkopen; van lead naar klant.
- Q** Hoe het tevredenheidsproces bewaken; het voortgangsgesprek.
- Q** Aanspreken van de klant op gemaakte afspraken.

Q-impact verankeringsaanpak



- 1 intakegesprek
- 2 Q-impact 360° feedback
- 3 Trainingsdagen
- 4 Persoonlijk plan van aanpak
- 5 Verankeringsdag

Groepsgrootte

Wij kiezen bewust voor een groepsgrootte van maximaal 8 deelnemers om daarmee iedere deelnemer ruim voldoende individuele aandacht te geven en te ondersteunen bij zijn/haar leerproces.

Persoonlijk intakegesprek

Voorafgaande aan de training plannen we een individueel intakegesprek. De volgende punten staan daarin centraal:

- Q Het vaststellen van de actuele situatie van de deelnemer in de vorm van achtergrond en opleiding, taken en verantwoordelijkheden.
- Q Het formuleren van de individuele leerpunten en deze concretiseren.
- Q Afspraken maken met betrekking tot coaching, voortgang en evaluatie van de training.

Spreiding van de trainingsdagen

De training bestaat uit 5 trainingsdagen verspreid over maximaal 6 maanden met een interval van 4 tot 5 weken tussen iedere trainingsdag. Daarmee kunt u het geleerde actief toepassen. Een mens leert ten slotte voornamelijk door eigen ervaring. 6 maanden na de 5^e trainingsdag is er een verankeringsdag gepland. Deze verankeringsdag heeft als doel om vast te stellen welke zaken u heeft geborgd in uw gedrag en waar nog aanvullende hulp en ondersteuning nodig is.

Metingen

In de maand voorafgaand aan de training wordt u uitgenodigd om deel te nemen aan de Q-impact 360° feedback. Dit meetinstrument verzamelt bij anderen (feedbackgevers) informatie over uzelf. Daarbij worden competenties gemeten met betrekking tot specifieke vaardigheden en gedrag op het gebied van specifieke commerciële vaardigheden en gedrag.

Methodieken

Casuïstiek en rollenspellen

Tijdens de trainingsdagen besteden wij veel tijd aan oefeningen met (praktijk)voorbeelden. Zo maken wij gedrag zichtbaar en kunnen wij vaststellen welk gedrag effectief is.

Literatuur

Diverse thema's uit de training worden ondersteund door korte en bondige resumés en essentials. De resumés vatten het geleerde puntsgewijs samen en de essentials zullen u inspireren, prikkelen en inzicht geven.

Tenslotte

Wij zetten ons in voor uw succes in de markt! Uw succes is tenslotte ook ons succes. We ontvangen u graag in de training!