



Sales Training Programma: Consultative Selling

Voor wie is deze training & coaching aanpak bestemd?

- Je wil op slimme wijze meer (nieuwe) klanten genereren
- Je wil een herkenbaar en succesvol salesproces hanteren
- Je wil de impact op jezelf en je klanten optimaal versterken
- Je wil dat je klanten (prospects) je accepteren als een expert

Wat komt aan bod?

Inleiding tot Consultative Sales

“Stop met verkopen en laat de klant aankopen”

- We leven in een informatie-, aandacht-, en belevingsmaatschappij.
- Deze nieuwe economie wil authenticiteit, dialoog en participatie.
- We zitten met zijn allen in de sales. Van service desk tot management
- Mensen nemen nu meer initiatief bij het aankopen van een product.
- We evolueren van een verkoop- naar een ...aankoopcyclus.
- Sales en marketing zijn nog meer een ‘people business’ geworden.
- The ‘human factor’ blijft de rode draad doorheen het sales proces
- Het internet heeft het tempo in zakendoen drastisch opgevoerd.
- Het toegenomen belang van personal- en company branding.
- Smarketing: Sales en marketing zijn onlosmakelijk verbonden

Versterk de impact op uzelf & anderen

“Alles start met de communicatie die u met uzelf hebt”

- Wat we kunnen leren van de mentale kracht van topsporters.
- Personal branding: welke beelden roept jij op bij uw klanten?
- Groeien van een verkoper naar een expert status met gunfactor.
- Over authenticiteit, credibiliteit, charisma, empathie en congruentie.
- Doelgerichtheid, productiviteit en resultaatgerichtheid maximaliseren.
- Vijf technieken om uw invloed op anderen direct te vergroten.
- NLP-Communicatie: méér invloed door uw onbewuste communicatie
- Een effectief time-management hanteren en resultaatgericht handelen

Strategie= zien, denken & onderzoeken

“Een succesrijke voorbereiding, is de voorbereiding v/h succes”

- Van het internet en sociale media uw bondgenoot maken
- Tien tips voor een effectieve en uitgekiende Pré-Sales aanpak
- Met plezier doelgericht prospecteren en slim netwerken.
- Beleving bieden als toegevoegde waarde: ‘Disney Customer Service’.
- Klanten informeren en trainen = vertrouwen winnen = meer verkopen.
- De do’s & dont’s van Social Selling

De rode draad van een Face-to-face gesprek 2.0

“We evolueren van ‘Always be closing naar ‘Always be helping”

- De 10 competenties van een topverkoper
- Méér verkopen door niet te verkopen. Hoe doe je dat?
- De pet dragen van een consultant en oplossingen aanbieden
- Het winnend salesproces 2.0 van topverkopers wereldwijd.
- Inspireren met het geven van overtuigende presentaties.
- Durven een overeenkomst af te sluiten zonder te forceren.
- Meten =weten: Werken met een CRM system.
- Als een expert blijf je meedenken met de klant.
- Opvolging, opvolging en ...nog maar eens opvolging.
- Een gezond PR-beleid en je netwerk verder uitbreiden
- Als een expert huldig je het principe ‘levenslang leren’
- ¹Geef nooit op!

Onze aanpak?

No-nonsens – Ervaren gids - Zeer praktijkgericht – Interactief – Storytelling – Deelnemers nemen op dag 2 een presentatie mee als praktische case – Reminders: handboek en notitieboek – Buddy-systeem (deelnemers mogen ons gedurende de cyclus contacteren met hun vragen) – Deelnemers bouwen vanaf dag 1 een persoonlijke actieplan op

Aantal deelnemers:

we adviseren maximum 6/8 deelnemers (om een hoge mate van interactie te garanderen)

Training & coaching formule:

- Twee (niet-opéénvolgende) dagen
- Persoonlijke (online) coaching van 30 minuten