

OPEN TRAINING

SITUATIONEEL VERKOPEN VOOR DE COMMERCIEËLE BUITENDIENST

“Omzet verhogen bij nieuwe en bestaande klanten”.

Elke situatie in contact met potentiële afnemers is anders. Het is dan ook belangrijk dat bijvoorbeeld accountmanagers, rayonmanagers of vertegenwoordigers, hierop flexibel kunnen inspelen in plaats van gebruik te maken van vaste structuren. Bovendien wanneer producten/diensten in de ogen van de klant vergelijkbaar zijn, is het belangrijk dat we bewust inspelen op meer emotionele factoren om zodoende het gunneffect positief te beïnvloeden.

Bestemd voor

De training is bedoeld voor verkoopadviseurs, die hun commerciële en communicatieve vaardigheden willen verbeteren om meer uit hun verkoopinspanningen te halen. Bijvoorbeeld: verkopers, vertegenwoordigers, adviseurs, sales engineers, rayon managers en accountmanagers.

Resultaat van het trainingstraject

Resultaten van een ISA-training ‘Situationeel Verkopen voor de commerciële buitendienst’ zijn onder andere:

- U kunt de eigen verkoopstijl beter aanpassen aan de situatie en de klant.
- U bent in staat met meer succes te bouwen aan relaties met afnemers.
- U kunt zich beter verplaatsen in behoeften en belangen van klanten en zijn/haar verkoopboodschap hierop afstemmen.
- U bent in staat tegenwerpingen om te buigen naar verkoopmotieven.
- U kunt beter omgaan met de prijs en prijsbezwaren.
- U kunt gesprekken doelgericht en doelmatig afsluiten.
- U bent in staat effectiever te communiceren met relaties.

Werkwijze in de training

Het doel van de Open Training ‘Situationeel Verkopen voor de commerciële buitendienst’ is dat het geleerde blijvend toegepast gaat worden in de praktijk. De training voldoet daarom aan de volgende voorwaarden:

1. Persoonlijke intake

Leerdoelen worden geformuleerd in samenspraak met de manager.

2. Open Training op maat

De training wordt individueel op maat gemaakt op basis van de uitkomsten van de intake.

3. Betrokkenheid manager

Voor, tijdens en na de training wordt de manager van de deelnemer actief betrokken bij de training.

4. Training met praktijkperiode

Een vierdaagse training in de vorm van twee dagen aaneengesloten (waarbij tijdens de tussenliggende avond wordt doorgewerkt) en twee follow-up dagen, elk na een tussenliggende praktijkperiode van vier tot zes weken.

In de training wordt er gewerkt vanuit de *Praktijk* naar de *Praktijk* en er worden rollenspelen ingezet met video-opnamen en simultaansimulaties. Hiermee wordt het mogelijk om gewenst gedrag en gewenste vaardigheden inzichtelijk te maken voor de deelnemers. Tijdens de trainingssessies is de praktijk nadrukkelijk aan de orde. Ervaringen uitwisselen en nagaan welke vorderingen zijn gemaakt, is een onlosmakelijk onderdeel. Door deze aanpak is het geleerde direct toepasbaar in de praktijk en is de motivatie om het eigen functioneren te blijven verbeteren hoog.

Tussen de trainingsblokken wordt op basis van persoonlijke actieplannen de praktijkperiode door de deelnemer actief benut om het geleerde toe te passen.

5. Consultatie na de training

Na afloop van de training krijgt de deelnemer en zijn/haar manager zes maanden onbeperkte consultatiemogelijkheden over de realisatie van de leerdoelen.

6. Resultaatmeting

Zes maanden na de training vindt een resultaatmeting plaats bij zowel de deelnemer als zijn/haar manager.

Onderwerpen in de training

Situationeel verkopen

- Meer inzicht in de eigen verkoopstijl en wanneer deze effectief is.
- Beter kunnen verplaatsen in de behoeften en belangen van de gesprekspartner.
- Effectiever argumenteren.
- Hoe maken we latente behoeften van een klant attent, om sneller acceptatie te krijgen van ons aanbod.
- Meer en beter omgaan met signalen van de klant.
- De inhoud van de boodschap beter afstemmen op de gesprekspartner.
- Beter in staat zijn een gesprek met goede afspraken en/of een opdracht af te sluiten.

Het pareren van tegenwerpingen

- Het kunnen onderscheiden van en omgaan met echte en onechte bezwaren.
- Het beter kunnen opsporen van het werkelijke bezwaar achter een tegenwerping.
- Een tegenwerping ombuigen naar een koopargument.
- Hoe laten we de klant inzien dat de voordelen opwegen tegen een werkelijk bezwaar?



Het omgaan met prijs

- Professioneel presenteren van de prijs en condities.
- Het beter ombuigen van 'te duur'.
- Het onderhandelen over de prijs met een zo hoog mogelijk onderhandelingsresultaat.

Het doelgericht afsluiten van gesprekken

- Het wegnemen van de laatste twijfel.
- Het afsluiten van gesprekken met een opdracht of een volgende concrete stap.
- Het afsluiten van een gesprek met iemand die, niet, niet alleen, of niet op dat moment kan beslissen.

Locatie

Al onze Open Trainingen vinden plaats in 'Villa Leusderend' te Leusden.



Adresgegevens:
Dodeweg 6c
3832 RC LEUSDEN

Data en investering

Zie onze website www.isatraining.nl of raadpleeg onze Trainingengids.