

## Verkoop

In hoeverre bent u nog in staat om met uw producten en/of dienstenaanbod het verschil te maken? De markt is doorzichtig, inkopers zijn goed op de hoogte van productkenmerken en marktprijzen, de concurrentie is toegenomen.

Is het niet steeds meer de mens in de organisatie die de onderscheidende factor is? Hoe moet een verkoper zich gedragen, zodat de ander hem accepteert als gesprekspartner?

Is hij voldoende in staat het vertrouwen met zijn relatie op te bouwen?

Hoe beïnvloedt de verkoper het gunningeffect door zijn gedrag?

De training Verkoop is een interactieve en praktijkgerichte training waarin alle aspecten aan de orde komen die van belang zijn voor het succesvol verkopen van producten en diensten.

### Doelgroep:

De training is bestemd voor verkopers, accountmanagers en adviseurs.

### Doelstelling:

De training leidt de deelnemer door het gehele verkoopproces, van prospecting tot een succesvol relatiebeheer. In de training ligt daarbij de nadruk op het versterken van de praktijkgerichte inzet van mentale gedragselementen en een strategische aanpak van het verkoopproces.

### Onze aanpak:

Op een interactieve en individueel coachende wijze wordt ingegaan op de aspecten die van belang zijn voor een effectieve manier van verkopen.

Na het volgen van de training Verkoop heeft de deelnemer onder andere antwoorden op de navolgende vragen:

- Welke instelling is er nodig om succesvol te zijn in de verkoop?
- Wat is de relatie tussen doelgerichtheid en succes?
- Welke instelling en handelswijze is nodig om zelfverzekerd over te komen?
- Welke stappen zijn er nodig om een gestructureerd verkoopgesprek te voeren?
- Welke communicatieve tools en onderhandelingsstrategieën zijn nodig om zo effectief mogelijk het gestelde doel te bereiken?
- Wat is er nodig om succesvol te prospecteren?
- Welke aanpak leidt tot een duurzame relatie met de klant?
- Welke aanpak maakt van een klant een Actief Referent?
- Hoe houd ik een overtuigende presentatie voor een groep mensen?
- Hoe ga ik effectief om met de beschikbare tijd?

### Duur van de training:

5 dagen van 09.00 - 17.00 uur met een intervalperiode tussen elke trainingsdag van 4 weken.

Een Insights Discovery persoonlijke profiel analyse maakt standaard onderdeel uit van deze training. Meer informatie met betrekking tot dit instrument vindt u onder de *button Persoonlijke Profiel Analyse*

## **Inhoudsoverzicht training Verkoop**

### Persoonlijke instelling:

- Met betrekking tot zichzelf
- Met betrekking tot klanten en collega's
- Met betrekking tot de functie en de onderneming
- Met betrekking tot producten en diensten

### Energiebronnen voor doelgericht en succesvol handelen:

- Persoonlijke visie als "motor" van ons gedrag
- Zelfmotivatie en initiatieven
- Ondernemend denken en handelen
- Moed en doorzettingsvermogen

### Zekerheid in optreden:

- Verbetering van persoonlijke manier van overkomen
- Retorische principes
- Presentatietechnieken
- Non-verbale communicatie

### Gesprekstechnieken - de kunst om anderen te overtuigen:

- Wetmatigheden van gesprekstechnieken
- Actief luisteren
- Luisteren, Samenvatten, Doorvragen (LSD)
- Signalen van klanten opvangen

### Gespreksvoering met klanten:

- Opening van een gesprek
- Telefoongesprekken
- Prijsgesprekken
- Afsluitgesprekken
- Reclamatiesgesprekken
- Schriftelijke communicatie

### Persoonlijke omgang met klanten:

- Instelling ten aanzien van klanten
- Gelijkwaardig gedrag
- Versterking van contactuele eigenschappen

### Relatiebeheer:

- Klantenbinding
- Opbouw van persoonlijke relaties met klanten
- Onderhoud van persoonlijke relaties met klanten

Efficiency:

- Tijd- en activiteiten analyse
- Persoonlijke planning
- Persoonlijk actieplan

## **Trainingen - Uw succes is ons doel!**

Ingenua verzorgt open trainingen en incompany trajecten.

### **Wanneer wordt vaak gekozen voor een open training ?**

- \* Als het gaat om één of enkele deelnemers;
- \* Als deelnemers aan de training niet gelijktijdig gemist kunnen worden;
- \* Als er reeds medewerkers zijn getraind en anderen daarbij dienen aan te sluiten;
- \* Als de opdrachtgever of deelnemer het belangrijk vindt dat de hij of zij kan spiegelen met deelnemers uit andere vakgebieden;
- \* Als het geografisch moeilijk is medewerkers naar één plaats te laten komen.

Wij leggen de nadruk op het geven van inzicht aan de deelnemers ten aanzien van hun instelling, overtuigingen, denkstrategie en het daaruit volgende gedrag. De deelnemer wordt zich bewust hoe hij of zij overkomt en krijgt de methodieken en vaardigheden aangereikt hoe deze wijze van overkomen effectief te beïnvloeden. Ingenua helpt deelnemers zich zodanig te ontwikkelen, dat zij zowel intern als extern krachtiger en professioneler overkomen.

Een werkelijke gedragsverandering vereist persoonlijke, praktische inzet. De bewust geplande intervallen tussen de verschillende trainingdagen bieden de deelnemers de gelegenheid de verkregen kennis en opgedane inzichten direct in de praktijk toe te passen en zich intensief met zichzelf bezig te houden. Juist een goede relatie tussen theorie en praktijk en een consequente controle van wat er is bereikt geeft de zekerheid de te overwinnen uitdagingen die nu en in de toekomst op het pad van u en uw medewerkers komen met vertrouwen tegemoet te kunnen zien. [www.ingenua.nl](http://www.ingenua.nl)