INKOOP VOOR VERKOPERS

Tijdens deze training kruipt u in de huid van de inkoper en ervaart u hoe een inkoper naar uw markt kijkt. In welke situatie zit hij en wat is er belangrijk? Leer hoe een inkoper zijn strategie bepaalt en hoe hij naar verkoop kijkt. Welke types verkoper passen er bij welke inkoper?

U leert door zelf te doen. U hanteert de methodieken en strategieën die een inkoper gebruikt en past deze toe op uw markt. Door zelf te denken en handelen als een inkoper leert u hoe de inkoper zijn positie in de markt bepaalt.

We maken de koppeling van de inkoop naar de verkoopstrategie en bepalen hoe u deze effectief in de praktijk kunt brengen. Dit ondersteund met voorbeelden en praktijksituaties

INKOOP VOOR VERKOPERS GEEFT U INZICHT IN HET GEDRAG VAN DE VERSCHILLENDE TYPES INKOPERS EN HUN STRATEGIEËN EN TACTIEKEN. INKOOP VOOR VERKOPERS HELPT SALES BIJ HET ONTWIKKELEN VAN EEN STRATEGIE DIE HIERBIJ PAST. DE TRAINING ZORGT VOOR BETER BEGRIP VAN DE SITUATIE VAN DE INKOPER EN EEN VERBETERING VAN DE RELATIE TUSSEN INKOOP EN VERKOOP

RESULTAAT

U begrijpt hoe een inkoper denkt en handelt. U weet hoe u er achter kunt komen wat hem drijft. U kunt de juiste “knoppen” vinden om aan te draaien. Dit helpt u een bredere range aan sales strategieën te ontwikkelen en uw onderhandelingsvaardigheden en tactieken te verbeteren. Met de kennis uit deze training kunt u uw organisatie onderscheidend positioneren, meer toegevoegde waarde bieden en de relatie met uw opdrachtgever verdiepen.

WAT BEREIKT U MET UW SALES TEAM?

Ontdek de verschillende inkooptypes©

Ieder type heeft zijn eigen tactieken en strategieën

Geeft uw sales team de tools om de verschillende inkooptypes© en hun strategieën te herkennen en dit te gebruiken om de relatie beter te managen.

Het inkoopproces

Begrijp hoe het inkoopproces werkt.

Geeft uw sales team inzicht in hoe het inkoopproces werkt, wat er gebeurt en wie er bij betrokken is, afhankelijk van het type inkoper. Hierdoor is men beter in staat om te herkennen in welke fase het proces is en wat de juiste acties op dat moment zijn

Oefen “live” op een ervaren inkoper

Cases uit uw eigen praktijk

De verschillende types inkopers en hun strategieën zijn de basis voor cases waarbij de verkopers in een rollenspel een echte ervaren inkoper moeten overtuigen door de juiste aanpak te kiezen die past bij zijn strategie.

+CLICK!
Training + Coaching
Purchasing for sales

Anton Rutgers

Anton Rutgers heeft 20 jaar inkoopervaring opgedaan in directie- en management functies bij grote bedrijven als Numico, PWC, Philips en BURGERS ERGON. In deze periode heeft hij vaak gezien hoe onbegrip tussen inkopende en verkopende partij kan leiden tot onnodig lange trajecten, disputen en het niet bereiken van de voor beide partijen optimale oplossing.

De interne samenwerking bij inkopende bedrijven wordt steeds sterker waardoor een inkoper op een andere manier wordt aangestuurd, denkt en handelt. Het is voor de verkopende partij vaak moeilijk om de kern van de vraagstelling te vinden en de eigen toegevoegde waarde te bepalen. Veelal wordt er gedacht vanuit het eigen aanbod omdat met niet weet hoe de inkoper tegen hun markt aankijkt. Onkunde van het inkoopproces leidt tot niet aansluitende of onbegrepen offertes.

Anton zit hier als coach van inkopers en verkopers vaak tussenin en probeert een betere samenwerking tussen inkopende en verkopende partij tot stand te brengen. Met de training INKOOP VOOR VERKOPERS hoopt hij hieraan een bijdrage te kunnen leveren.
Wilt u meer informatie? Bel Anton op 06-41864183

+CLICK!
Training + Coaching

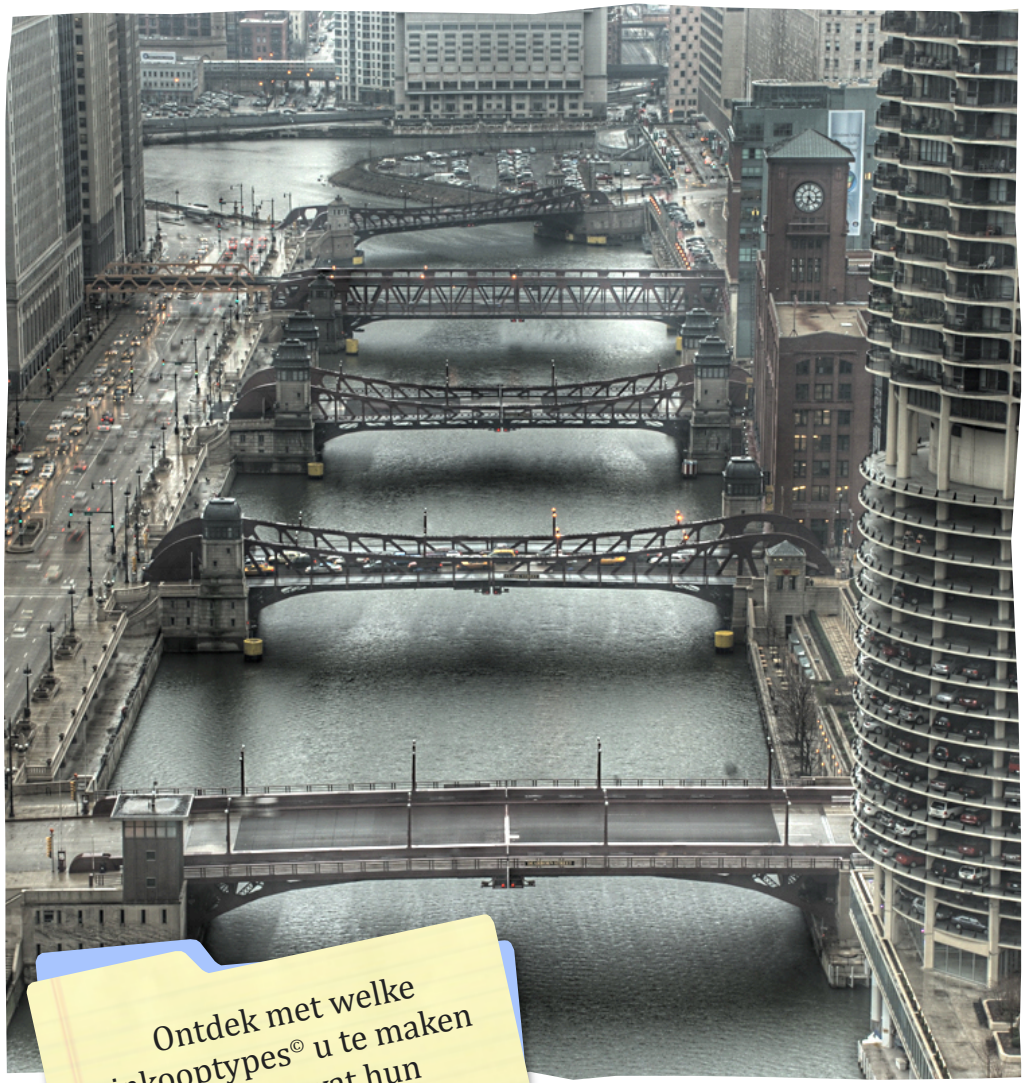
Lanckhorstlaan 12
2101 BD Heemstede
Netherlands

T +31 23 7432149
E anton@clicktrainingen.nl
www.Clicktrainingen.nl

+ Training inkoop voor verkopers
+ Onderhandelgame
+ Training basis inkoop
+ Training Category management

Kruip in de huid van de inkoper

INKOOP VOOR VERKOPERS



+CLICK!
Training + Coaching