



Masterclass professionele verkoop

Korte inhoud

Talentvolle commercieel verantwoordelijken willen blijven groeien in hun vak. Denken en handelen op verschillende niveaus, omgaan met multidisciplinaire DMU's en beïnvloeders voor zich winnen. Een krachtige vertaalslag maken van de behoefte van een organisatie naar unieke klantgerichte verkoopargumenten. De open training Masterclass Professionele verkoop maakt van professionele verkopers echte toppers en combineert kennis en kunde tot een ware kunst.

Aandachtsgebieden

- De professionele verkoop
- Omgaan met DMU's
- Beïnvloeders herkennen, erkennen en waarderen
- Wisselen van interactieniveaus
- Adviseren en propositioneren
- Besluitvormingsprocessen beïnvloeden
- Daadkrachtig netwerken
- Commercieel presenteren
- Emotioneel intelligent
- Personal branding
- Positioneel en principieel onderhandelen
- Account management

Voor wie?

Voor iedereen die minimaal 5 jaar actief is in de professionele verkoop en een krachtige impuls wil krijgen in het commerciële vak.

Werkwijze

Aan de hand van voorbeelden, probleemstellingen, groepsopdrachten en eigen presentaties worden de deelnemers actief betrokken bij de training. Cases worden zo dicht mogelijk bij de praktijksituatie gehouden.

Respect

Aansluiting wordt gezocht met de aanwezige individuele kennis en vaardigheden. Persoonlijke aanpak en opvattingen worden met respect behandeld. Suggesties en handvatten worden aangereikt om jezelf vanuit "het bestaande" verder te kunnen ontwikkelen. Het doel is: een persoonlijk effectiever, doelgerichter en commercieel (slag)vaardiger bijdrage te kunnen leveren.

Spiegelen, confronteren

Het proces van bewust worden en zelfcorrectie wordt bevorderd door te werken met video opnames en nabespreking. Van de deelnemers wordt een positieve houding naar zelfreflectie gevraagd.

Praktische informatie

- Duur: 3 dagen, met een tussenpauze tussen de trainingdagen
- Locatie: landelijke omgeving in het midden van het land
- Aantal deelnemers: 6-8
- Investering: € 1.595,- per persoon, inclusief voorbereiding, intake, lunch- en verblijfskosten.