



Ondernemend verkopen - open training

Korte inhoud

De training *Ondernemend verkopen* is voor gevorderde en gemotiveerde commerciële mensen, die hun salesvaardigheden verder willen aanscherpen en vergroten. Ze zijn bereid kritisch naar zichzelf te kijken en te investeren in zichzelf om de persoonlijke effectiviteit te vergroten.

Aandachtsgebieden

- Inventarisatie van het commerciële vak
- Spelregels, valkuilen, mythes en misverstanden
- Uitdiepen van communicatievaardigheden
- Het verkoopproces van voortraject naar ontwikkelingstraject
- Opbouwen van professionaliteit
- Relatie gericht in een business to business markt
- Afsluiten van opdrachten, omgekeerd verkopen en de klant laten rekenen
- Commercieel onderhandelen
- Omgaan met moeilijke partijen
- Klachten omzetten in kansen
- Netwerken en loyaliteit opbouwen

Voor wie?

Voor iedereen met een actieve commerciële rol in een business to business omgeving, met enige jaren ervaring.

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: 2 x 1 dag, met een tussenliggende periode van circa 3 weken
- Locatie: landelijke omgeving in het midden van het land
- Aantal deelnemers: 5-8
- Investering: € 995,- per persoon, inclusief voorbereiding, intake, lunch- en verblijfskosten.