



Verkopen voor vakspecialisten

Open training

Korte inhoud

Veel medewerkers zonder commerciële functie in een organisatie hebben regelmatig contact met uw klanten en prospects in directe of indirecte zin. Ze leveren bijvoorbeeld technische ondersteuning, zijn ICT specialist, programmeur of verrichten installatie en service op locatie van de klant. Door het intensieve contact dat ze hebben met uw klanten en prospects, zijn ze een waardevolle bron van informatie en ideeën voor uw commerciële team. De training Verkopen voor vakspecialisten is speciaal voor deze groep ontwikkeld. Door het inzetten van specifieke vaardigheden en bewustwording van de unieke rol die ze in de onderneming vervullen, zullen ze ondernemingsbreed gaan mee verkopen.

Aandachtsgebieden

- De rol in de organisatie
- De basis van verkopen
- Commerciële verdieping
- Het communicatieproces
- Intentionele communicatie
- Vraagtechnieken
- Luistervaardigheden
- Vertrouwen winnen en houden
- Het commerciële gesprek
- Persoonlijke presentatie
- Teamwork met commercie
- Het informatieproces
- Commerciële daadkracht

Voor wie?

Voor iedereen werkzaam in een technische omgeving, zonder commerciële functie, die op regelmatige basis in directe of indirecte zin in contact staat met klanten.

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: € 895,- per persoon, inclusief voorbereiding, intake, lunch- en verblijfskosten.