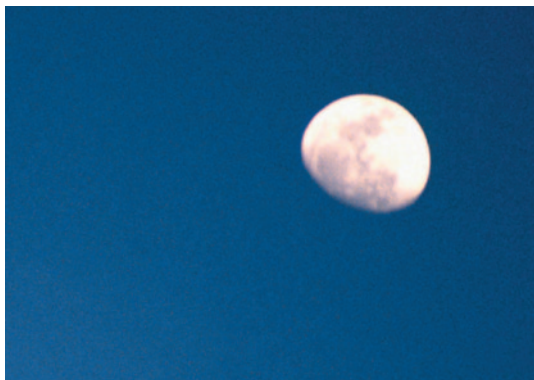


## Excelleren in Sales

3 DAGEN

*U heeft al enige jaren ervaring in een commerciële functie. U bent thuis in het vak en bent u bewust van uw eigen vaardigheden. Toch wilt u zich verder ontwikkelen om uw commerciële kwaliteiten naar een hoger niveau te brengen. Dan is deze training uitstekend geschikt voor u. In deze training leert u uw succesfactoren en uw zelfinzicht te verdiepen. U legt in deze training het fundament voor een optimale relatie met klanten om hiermee uw omzet en resultaat te verbeteren.*



### Resultaat

- U brengt uw commerciële resultaat en rendement naar een hoger niveau
- U herkent verschillende typen klanten en weet hoe u op hen kunt aansluiten
- U bent in staat om optimaal in te spelen op de wensen en behoeften van de klant
- U leert hoe u een effectieve en persoonlijke relatie kunt aangaan met klanten
- U weet in welke situaties u uw valkuilen tegenkomt en hoe u hier op effectieve wijze mee kunt omgaan
- U weet gemakkelijker (vervolg)opdrachten te verwerven
- U stelt een persoonlijk actieplan op

### Doelgroep

Salesmanagers, accountmanagers, vertegenwoordigers en commerciële buitendienstmedewerkers met ten minste enige jaren verkoopervaring.

### Studiewijze

Voorafgaand aan de training vindt er een persoonlijke intake plaats. Deze geschiedt schriftelijk. Op basis hiervan stelt u uw persoonlijke doelstellingen vast. Door middel van praktijkopdrachten, oefeningen en gerichte feedback krijgt u inzicht in uw persoonlijke verkoopstijl. Achterliggende persoonlijke kwaliteiten en valkuilen worden naar voren gebracht. Uw eigen ideeën en scherpe individuele feedback van de trainer en groepsgenoten zijn hierbij zeer waardevol. Onder leiding van een ervaren trainer brengt u uw eigen commerciële kracht naar een hoger niveau.

### Duur, data en plaatsen

3 dagen. De training wordt verzorgd in Amsterdam, Utrecht, Rotterdam, Eindhoven en Zwolle.

Training: ma 26 sep – di 27 sep – di 4 okt 2011

Training: ma 21 nov – di 22 nov – di 29 nov 2011

Training: ma 6 feb – di 7 feb – di 14 feb 2012

Training: wo 11 apr – do 12 apr – do 19 apr 2012

Training: ma 11 jun – di 12 jun – di – 19 jun 2012

Maximale groepsgrootte: 12 personen

### Investing

€ 1.495

Dit bedrag is excl. € 37,50 per dag voor het dagarrangement.

De totale investering is excl. btw.

### Programma

- De psychologie van het verkopen
- Uw persoonlijke verkoopstijl: uw kwaliteiten en valkuilen
- Verdieping van commerciële kwaliteiten
- Uw non-verbale communicatie en uitstraling
- Aansluiten op verschillende typen klanten
- Omgaan met lastige situaties
- Patronen in uw verkoopsgesprekken
- Interventieniveaus en meta-communicatie
- Het aangaan van effectieve relaties
- Het ombuigen van knelpunten naar succesfactoren
- Persoonlijke leervragen en cases
- Praktijksituaties en -voorbeelden
- Persoonlijk actieplan

### Advies en inschrijving

Voor uw vragen staan onze adviseurs u graag uitgebreid en deskundig te woord. Telefoonnummer 030 – 29 19 888. Het inschrijfformulier vindt u achter in de brochure of op internet ([www.icm.nl](http://www.icm.nl)).

Deze training biedt ICM ook In Company aan.