

Persoonlijk Verkopen en Acquisitie

2 DAGEN

Werken in een commerciële omgeving vraagt sterke persoonlijke capaciteiten. Het leggen van nieuwe contacten, het analyseren van de klantbehoeften, actief luisteren, overtuigingskracht, het kunnen hanteren van verschillende verkoopstijlen, sensitiviteit, het overwinnen van weerstand en de juiste stemming creëren is een aantal competenties dat van essentieel belang is. In de training Persoonlijk Verkopen en Acquisitie komen deze competenties uitgebreid aan de orde. U leert hoe u op succesvolle wijze uw klanten kunt benaderen en uw verkoopresultaten kunt verbeteren.



Resultaat

- U gaat op succesvolle en natuurlijke wijze met uw (potentiële) klanten om en verbetert uw verkoopvaardigheden en verkoopresultaten
- U leert de behoeften van de klant te analyseren en hierop in te spelen
- U leert verschillende verkoopstijlen toe te passen
- U bent in staat om initiatieven te nemen en nieuwe contacten te leggen
- U ontwikkelt een positieve relatie met uw klanten
- U leert kansen te signaleren en deze op overtuigende wijze te benutten
- U brengt uw persoonlijke verkoopkwaliteiten naar een hoger niveau

Doelgroep

Iedereen die werkzaam is in een commerciële functie en zijn of haar verkoopkwaliteiten wil verbeteren.

Studiewijze

Voorafgaand aan de training vindt een intake plaats. Deze geschiedt schriftelijk. Hierin worden uw persoonlijke leerdoelen in kaart gebracht. Onder leiding van een ervaren verkooptrainer wordt veel en actief geoefend. Naast het leggen van een theoretische basis, werkt u actief aan het verbeteren van uw commerciële vaardigheden door praktijkgerichte oefeningen en rollenspellen. U krijgt gerichte feedback op uw gedrag en kunt het gewenste gedrag door oefening ontwikkelen. Ter afsluiting stelt u een persoonlijk actieplan op, dat u ondersteunt bij het toepassen van het geleerde in de dagelijkse praktijk.

Duur, data en plaatsen

2 dagen. De training wordt verzorgd in Amsterdam, Utrecht, Rotterdam, Den Haag, Eindhoven, Den Bosch en Zwolle.

Training: di 24 mei – di 31 mei 2011

Training: di 6 sep – di 13 sep 2011

Training: di 27 sep – di 4 okt 2011

Training: di 15 nov – di 22 nov 2011

Training: di 24 jan – di 31 jan 2012

Training: di 6 mrt – di 13 mrt 2012

Training: di 22 mei – di 29 mei 2012

Training: di 19 jun – di 26 jun 2012

Maximale groepsgrootte: 12 personen

Investing

€ 995

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

Programma

- De psychologie van het verkopen
- Verschillende verkoopstijlen hanteren
- Signaleren van kansen en hierop inspelen
- Klantbehoeften achterhalen en luistervaardigheden
- Vertrouwen creëren bij uw klant
- Overtuigend en creatief presenteren
- Het leggen van nieuwe contacten en acquisitie
- Aansluiten bij de koopmotieven van de klant
- Telefonische acquisitie
- Onderhandelen volgens het win-win principe
- Omgaan met tegenwerpingen en weerstand
- Praktijksituaties en -voorbeelden
- Persoonlijk actieplan

Vervolgadvies

Excelleren in Sales

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).