

Effectief Verkopen van Diensten

3 Dagen

Voor het verkopen van diensten en adviesopdrachten zijn inhoudelijke kennis en specifieke kwaliteiten nodig. Tegenwoordig moet je je onderscheiden van andere verkopers om je klant te overtuigen van je diensten. In deze training ontwikkel je je commerciële vaardigheden en technieken die essentieel zijn in de zakelijke dienstverlening. Die stellen je in staat om gericht en flexibeler met je diensten op de vraag van je klanten in te spelen. Daarnaast ligt de nadruk op het ontwikkelen van een positieve relatie met je klanten zodat ze je vertrouwen. Op deze manier verbeter je je verkoopkwaliteiten en bereik je meer resultaat.

Resultaat

- Je brengt je verkoopkwaliteiten naar een hoger niveau
- Je leert de behoeften van de klant te analyseren en hierop in te spelen
- Je leert verschillende verkoopstijlen voor professionele dienstverlening toe te passen
- Je leert beslissers en beïnvloeders op een natuurlijke wijze te overtuigen
- Je ontwikkelt een positieve relatie met je gesprekspartners
- Je gaat effectiever om met weerstand en tegenwerpingen
- Je leert psychologische processen toe te passen in de verkoop van adviesopdrachten en -diensten

Doelgroep

Deze training is geschikt voor verkopers die actief zijn binnen de verkoop van diensten of adviesopdrachten en die hun verkoopkwaliteiten willen verbeteren.

Studiewijze

Voorafgaand aan de training vindt een online intake plaats. Hierin breng je je persoonlijke leerdoelen in kaart. Onder leiding van een ervaren trainer wordt veel geoefend. Ook leer je veel van andere deelnemers. Naast het leggen van een theoretische basis, werk je actief aan het verbeteren van je commerciële vaardigheden door praktijkgerichte oefeningen en rollenspellen. Je krijgt feedback op je gedrag. Als afsluiting stel je een persoonlijk actieplan op, dat je ondersteunt bij het toepassen van het geleerde in de dagelijkse praktijk.

Heb je de gehele training gevolgd, dan ontvang je het ICM-certificaat.

Duur, data en plaatsen

De training wordt verzorgd in Amsterdam, Arnhem, Breda, Den Bosch, Eindhoven, Groningen, Rotterdam, Utrecht en Zwolle.

Training: wo 12 jun – wo 19 jun – wo 26 jun 2019

Training: vr 13 sep – vr 20 sep – vr 27 sep 2019

Training: wo 6 nov – wo 13 nov – wo 20 nov 2019

Training: vr 31 jan – vr 7 feb – vr 14 feb 2020

Training: wo 1 apr – wo 8 apr – wo 15 apr 2020

Training: do 4 jun – do 11 jun – do 18 jun 2020

Maximale groepsgrootte: 12 personen

Programma

- Visie op verkoop
- Verkoopproces bij diensten en adviesopdrachten
- Verschillende verkoopstijlen voor professionele dienstverlening
- Signaleren van kansen en hierop inspelen
- Klantbehoeften achterhalen
- Principes voor effectief klantencontact
- Gericht luisteren en aansluiten bij de klant
- Constructief omgaan met tegenwerpingen en weerstand
- Doelgericht gebruiken van je netwerk
- Emotionele en rationele overwegingen binnen het verkoopproces
- Psychologie in verkoop
- Praktijksituaties en -voorbeelden
- Persoonlijk actieplan

Investering

De investering bedraagt € 1.395.

Dit bedrag is excl. € 37,50 per dag voor het dagarrangement. Alle prijzen zijn onder voorbehoud, bekijk de website voor actuele informatie.

De totale investering is excl. btw. Vrijstelling van btw is mogelijk. Zie voor meer informatie www.icm.nl/btw.

Advies & inschrijving

Bekijk de meest actuele data en informatie op onze website.

📞 Persoonlijk studieadvies 030 – 29 19 888

📄 Offerte aanvragen of inschrijven www.icm.nl/evd

Deze training biedt ICM ook In Company aan (www.icm.nl/maatwerk).

*Drie jaar op rij
verkozen tot*

