

Persoonlijk Verkopen en Acquisitie

2 Dagen

Hoe leg je succesvol contact met potentiële opdrachtgevers of klanten? Hoe maak je hen enthousiast voor je producten en diensten? Waarmee win en behoud je het vertrouwen? Met deze training scherp je je commerciële competenties verder aan. In de eerste module leer je je prospect actief (telefonisch) te benaderen voor het maken van een face-to-faceafspraak. In de tweede module krijg je alle kennis en vaardigheden aangereikt om van deze afspraak een commercieel succes te maken. Zo leer je in te spelen op de behoefte van je klanten, verschillende verkoopstijlen te hanteren en de juiste sfeer te creëren.

Resultaat

- Je gaat op succesvolle en natuurlijke wijze met je (potentiële) klanten om en verbetert je verkoopvaardigheden en verkoopresultaten
- Je leert de behoeften van je klant te analyseren en hierop in te spelen
- Je leert verschillende effectieve verkoopstijlen toe te passen
- Je bent in staat om op een positieve en actieve manier contacten te leggen met nieuwe klanten
- Je leert LinkedIn effectief inzetten bij acquisitie
- Je ontwikkelt een klantgerichte attitude
- Je leert kansen signaleren, te creëren en deze op overtuigende wijze te benutten
- Je brengt je persoonlijke verkoopkwaliteiten naar een hoger niveau

Doelgroep

Deze training is geschikt voor iedereen die werkzaam is in een commerciële functie en zijn verkoopkwaliteiten wil verbeteren.

Duur, data en plaatsen

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

Training: do 18 jun – do 25 jun 2020

Training: wo 23 sep – wo 30 sep 2020

Training: vr 20 nov – vr 27 nov 2020

Training: wo 20 jan – wo 27 jan 2021

Training: vr 5 mrt – vr 12 mrt 2021

Training: wo 16 jun – wo 23 jun 2021

Investing

De investering bedraagt € 1.095.

Dit bedrag is excl. € 37,50 per dag voor het dagarrangement of € 10 per avond voor het avondarrangement. 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.

Vervolgopleiding

Excelleren in Sales, NIMA A Sales en Effectief onderhandelen

Programma

Module Acquisitie

- Klantenpiramide; waar liggen je kansen?
- Fases van een acquisitiesprek
- De juiste vragen stellen
- Je oplossing in een paar zinnen presenteren

Module Persoonlijke verkoop

- Verkoopgesprek volgens het CAPA-model
- Klik krijgen met verschillende persoonlijkheden
- Vraagtechnieken en luistervaardigheden
- Gesprek goed afsluiten
- Constructief omgaan met tegenwerpingen en weerstand
- Praktijksituaties en -voorbeelden
- Persoonlijk actieplan

Studiewijze

Voorafgaand aan de training krijg je toegang tot de interactieve ICM- leeromgeving en vul je een online intake in. Hierin breng je je persoonlijke leerdoelen in kaart, voor jezelf en voor de docent. Deze leerdoelen staan centraal tijdens de bijeenkomsten. Op de leeromgeving staan bovendien voorbereidende opdrachten en inspirerende aanvullende informatie.

Tijdens de eerste dag staat het acquisitiesprek centraal.

Je leert een goede bellijst samen te stellen en een succesvol acquisitiesprek te voeren. Na deze dag ga je direct met het geleerde aan de slag; je maakt een afspraak voor een verkoopgesprek.

Tijdens de tweede dag ga je dit verkoopgesprek voorbereiden en oefen je de diverse fasen van het gesprek.

De veilige sfeer biedt veel ruimte om ervaringen met medecursisten uit te wisselen. Je trainer is een ervaren en inspirerende verkoper die alle kneepjes van het vak beheerst.

Aan het einde van de training stel je een persoonlijk actieplan op. Dit plan helpt je om je acquisitie- en verkoopvaardigheden in je dagelijkse praktijk bewust en actief te verbeteren. Ook na de opleiding houd je onbeperkt toegang tot het materiaal op de ICM-leeromgeving. Heb je de gehele training gevolgd, dan ontvang je het ICM-certificaat.

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/pva

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