Succesvolle verkoopgesprekken

Scherp je commerciële competenties aan en verbeter op authentieke wijze je verkoopresultaten.



Hoe voer je gesprekken waarin klanten zich écht gehoord voelen en zelf tot een keuze komen? Hoe neem je regie zonder te pushen? En hoe bouw je stap voor stap aan vertrouwen en resultaat?

In de training Succesvolle verkoopgesprekken leer je verkopen vanuit de filosofie van helpen kopen. Niet door vaste verkooptrucs, maar door contact te maken, de klant goed te begrijpen en het gesprek logisch op te bouwen. Je leert kijken door de ogen van de klant en ontdekken wat er écht speelt.

Kenmerken

Studieduur	1 week
Investering	€ 1.295,-
Aantal locaties	9

Resultaat

- ✓ Je gaat op succesvolle en authentieke wijze met je (potentiële) klanten om en verbetert je verkoopvaardigheden en verkoopresultaten
- ✓ Je hebt een verkoopstijl die bij jou past
- ✓ Je bent in staat het gesprek goed te openen en af te ronden, met heldere vervolgstappen
- ✓ Je leert de behoeften van je klant te analyseren en hierop in te spelen
- ✓ Je bent in staat om op een positieve en actieve manier contact te leggen met nieuwe klanten
- ✓ Je kunt je voorstel helder presenteren
- ✓ Je bent in staat effectief te reageren op de ander
- ✓ Je kunt omgaan met bezwaren en weerstand

Doelgroep

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

Programma

Dag 1: Jij in het gesprek

- Jouw stijl in gesprekken: inzicht in je eigen voorkeursstijl en het effect daarvan op klanten
- Het gesprek openen: contact maken en vertrouwen opbouwen
- De klant begrijpen: vraagtechnieken en luistervaardigheden
- Gespreksstructuur: houvast om het gesprek doelgericht op te bouwen

Dag 2: Jij richting resultaat

- Jouw oplossing helder en passend presenteren
- Constructief omgaan met bezwaren en weerstand benutten
- Gesprek afronden met regie: toewerken naar besluiten en duidelijke vervolgstappen
- Opvolging en nazorg: momentum vasthouden
- Persoonlijk actieplan

Studiewijze

Intake

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.

Ervaren trainers

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

Bijeenkomsten

Tijdens de eerste dag staat het acquisitiegesprek centraal. Je leert een goede bellijst samen te stellen en een succesvol acquisitiegesprek 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.

Online leeromgeving

Naast de interactieve klassikale dagen werk je met de rijke online leeromgeving die je ondersteunt in het leerproces en je helpt om de bijeenkomsten effectief voor te bereiden. Na de training houd je één jaar toegang tot al het online materiaal ter verdieping en naslagwerk.

Persoonlijk actieplan

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.

ICM-certificaat

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

Plaats & data

De training is van 9.30 tot 17.00 uur en omvat 2 bijeenkomsten. Tevens is deze training volledig online te volgen via de Virtual Classroom.

De opleiding wordt gegeven in maart 2027, juni 2027, september 2027, november 2027 en maart 2028.

Je kunt kiezen uit de volgende locaties, dagen en dagdelen:

Online Virtual Classroom	Dag: vrijdag of woensdag
Amsterdam	Dag: woensdag of vrijdag
Arnhem	Dag: woensdag of vrijdag
Breda	Dag: vrijdag of woensdag
Eindhoven	Dag: woensdag of vrijdag
Groningen	Dag: woensdag of vrijdag
Rotterdam	Dag: woensdag of vrijdag
Utrecht	Dag: woensdag of vrijdag
Zwolle	Dag: vrijdag of woensdag

Investering

De investering bedraagt € 1.295,-.

Dit bedrag is excl. € 57,50 per dag voor het dagarrangement of € 25,00 per avond voor het avondarrangement. Dit zijn kosten voor het gebruik van de accommodatie, koffie/thee/frisdrank en (bij het dagarrangement) een uitgebreide lunch. Voor online bijeenkomsten rekenen we uiteraard geen arrangementskosten.

Btw

De totale investering is excl. btw. Vrijstelling van btw is mogelijk. Je betaalt in dat geval 10% bovenop de investeringsprijs.

Meer informatie

Financiering

Voor zowel werkgevers als particulieren zijn er voor het volgen van scholing diverse financieringsmogelijkheden en subsidies.

Meer informatie

Mogelijkheden vanuit je werkgever

Veel werkgevers hebben een opleidingsbudget waarmee medewerkers zich kunnen ontwikkelen en kunnen doorgroeien in hun carrière. Je kunt nagaan wat de mogelijkheden zijn binnen jouw organisatie door je arbeidsvoorwaarden erop na te slaan of door dit na te vragen bij je leidinggevende of HR.

Factuur

De factuur van deze cursus wordt na de eerste bijeenkomst verstuurd. Wil je de factuur eerder ontvangen? Je kunt dit aangeven in het opmerkingenveld bij jouw inschrijving.

Studiewijze Virtual Classroom

Wanneer je deze cursus volgt in de Virtual Classroom dan geldt deze studiewijze.

Incompany

Deze cursus biedt ICM ook incompany aan, voor maatwerk in jouw organisatie.

Advies

Voor meer informatie en inschrijving kijk op:

https://www.icm.nl/opleidingen-en-trainingen/sales/succesvolle-verkoopgesprekken/

Of bel 030 – 29 19 888 voor persoonlijk studieadvies.