Consultative Selling

Onderscheid je als salesprofessional die inspeelt op de kernbehoefte van de klant en al waarde toevoegt in het verkoopgesprek.



Als salesprofessional wil je dat de klant voor jouw producten of diensten kiest. In een veranderlijke markt met veel aanbod is het belangrijk om onderscheidend te zijn. Maar hoe doe je dit? Consultative selling is een krachtige verkoopmethode die inspeelt op de kernbehoefte van de klant. Je leert op een positieve manier behoeftes en uitdagingen van klanten inzichtelijk te maken en hier oplossingen voor te bedenken. Je maakt je sterk voor een gelijkwaardige, co-creërende relatie. Je leert al in het verkoopgesprek zelf waarde toe te voegen, waardoor je de concurrentie ver achter je laat.

Kenmerken

Studieduur	1 maand
Investering	€ 1.795,-
Aantal locaties	11

Unieke voordelen

- ✓ Voeg waarde toe voor je klant en je organisatie
- ✓ Begeleiding door een ervaren salesprofessional
- ✓ Een online leeromgeving boordevol inspiratie en betekenisvol materiaal
- ✓ Gefaciliteerde intervisiemomenten voor meer leerrendement

Resultaat

- ✓ Je onderscheidt je als salesprofessional die waarde creëert voor je klant en je organisatie
- ✓ Je gaat belemmeringen die je resultaten beïnvloeden niet uit de weg
- ✓ Je analyseert effectief problemen en behoeften van de klant en geeft respectvolle feedback
- ✓ Je bedenkt in co-creatie oplossingen voor de uitdagingen van de klant en voegt zo waarde toe
- ✓ Je overtuigt klanten met een heldere boodschap en pakkende presentatie
- ✓ Je zet de stap van ad-hoc verkoop naar het creëren van een gezamenlijke toekomstvisie

Doelgroep

Deze training is bedoeld voor professionals die werkzaam zijn als accountmanager, commercieel binnendienst medewerker, sales manager, consultant of adviseur of een andere commerciële rol vervullen in een zakelijke en servicegerichte omgeving.

Programma

Dag 1: Wie ben ik?

- Wie ben ik als salesprofessional? Wat zijn mijn kwaliteiten?
- Wat is mijn communicatiestijl en voorkeursstijl van verkopen?
- Waar zit mijn weerstand en wat zijn mijn (belemmerende) overtuigingen in het behalen van resultaten?
- *Aan de slag* met een elevator pitch en persoonlijk actieplan

Dag 2: Consultative Selling gesprekken

- Intentie, luisteren en gelijkwaardigheid
- Herkennen van en het inspelen op het gedrag van de klant
- De (kern)behoefte achter de vraag ontdekken: behoefte- en probleemanalyse
- Respectvol feedback geven en ontvangen
- *Aan de slag* met rollenspellen en klantcases

Dag 3: De opdracht binnenhalen

- Oplossingen die werkelijke waarde creëren voor de klant
- De oplossing overtuigend presenteren
- Advies omzetten in een opdracht
- Structureel relatiemanagement en gezamenlijke toekomstvisie
- *Aan de slag* met je volgende stap en vergroot de impact met hulp van je omgeving

Studiewijze

Intake

Voorafgaand aan de training vul je een online intakeformulier in waarin je een aantal vragen beantwoordt gericht op jouw persoonlijke situatie. Deze vragen helpen je om jouw ontwikkeldoel helder te omschrijven.

Bijeenkomsten

De bijeenkomsten zijn gericht op interactie met de docent en je medecursisten. Met afwisselende werkvormen doe je kennis en inzichten op en oefen je met vaardigheden. Er is veel ruimte voor de inbreng van eigen klantcases, praktijksituaties en -voorbeelden.

Ervaren trainers

Een ervaren trainer begeleidt de klassikale bijeenkomsten waarbij jouw leerbehoefte centraal staat. Je trainer is een expert, maar bovenal je persoonlijke coach.

Online leeromgeving

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

Je omgeving betrekken

We laten niets aan het toeval over. Wij geloven in observeerbare gedragsverandering. Je ontwikkelt je zichtbaar en vraagt hierop gericht feedback in je directe werkomgeving. Je collega's zien jouw werk verbeteren en je merkt zelf op dat je werk meer effect heeft.

Persoonlijk actieplan

Aan het einde van de training schrijf je een persoonlijk actieplan. Daarmee zorg je ervoor dat je doorgaat met leren, ook nadat het traject is afgerond.

Intervisie

Na afloop van de training kun je ervaringen uitwisselen met je medecursisten en je leerrendement nog verder vergroten. ICM faciliteert deze intervisie met een locatie en geeft je handvatten voor een effectieve intervisiemethode.

ICM-certificaat

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

Plaats & data

ICM verzorgt de training Consultative Selling overdag. De training is van 9:30 tot 17:00 uur en omvat 3 bijeenkomsten. De hele training duurt 1 maand. Tevens is deze training volledig online te volgen via de Virtual Classroom.

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

dec 2026	di 01-12	di 15-12	di 05-01
feb 2027	vr 12-02	vr 05-03	vr 19-03
mei 2027	di 18-05	di 01-06	di 15-06
sep 2027	vr 17-09	vr 01-10	vr 15-10
nov 2027	di 23-11	di 07-12	di 21-12
feb 2028	vr 18-02	vr 10-03	vr 31-03
mei 2028	di 09-05	di 23-05	di 06-06

Investering

De investering bedraagt € 1.795,-.

Dit bedrag bestaat uit:

- Leskosten
- Literatuur & materiaal
- Online leeromgeving
- Intervisie

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/consultative-selling/

Of bel 030 – 29 19 888 voor persoonlijk studieadvies.