

Consultative Selling

3 Dagen

Ook in de Virtual Classroom beschikbaar

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: 3 dagen

Investing: € 1.695

Aantal locaties: 9



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.



Duur, data en plaatsen

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, Eindhoven, Groningen, Online Virtual Classroom, Rotterdam, Utrecht en Zwolle.

Training: di 7 jun – di 21 jun – di 5 jul 2022

Training: do 21 jul – do 4 aug – do 18 aug 2022

Training: di 6 sep – di 20 sep – di 4 okt 2022

Training: do 8 dec – do 22 dec 2022 – do 12 jan 2023

Training: di 14 feb – di 7 mrt – di 21 mrt 2023

Training: do 6 apr – do 20 apr – do 11 mei 2023

Training: di 6 jun – di 20 jun – di 4 jul 2023



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

Gerelateerde trainingen

- Effectief verkopen van diensten
- Persoonlijk verkopen en acquisitie
- Excelleren in sales

Studiewijze

Ons doel is je zo goed mogelijk voor te bereiden op de stap die je gaat maken in de praktijk, daarom kiezen wij voor de volgende, gedegen aanpak.

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 onbeperkt 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.

Investering

De investering bedraagt €1.695 en bestaat uit:

- Leskosten
- Literatuur & materiaal
- Online leeromgeving
- Intervisie

DDit bedrag is excl. € 37,50 per dag voor het dagarrangement of € 10 per avond voor het avondarrangement. Voor online bijeenkomsten rekenen we geen arrangementskosten. 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 en inschrijving

Bekijk de meest actuele data en informatie op onze website: www.icm.nl/csel.

-  Persoonlijk studieadvies 030 – 29 19 888
-  Offerte aanvragen of inschrijven www.icm.nl/csel

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

“In het programma was ruimte voor flexibiliteit en eigen inbreng. Ook de actieve en passieve onderdelen van de cursus waren goed in balans.”