

commercieel

Effectief & Succesvol Verkopen

'Klanten willen niet iets verkocht krijgen, ze willen kopen'

Dag 1: Afspraken Maken & Binnenkomen

Een volle agenda met kansrijke prospects! Middels extreem creatieve eyeopeners leert u significant meer bezoeksafspraken maken met de buitenwereld. U wordt uitgedaagd om het geleerde direct in praktijk te brengen.

Onderwerpen

- Koude acquisitie
- Wat zijn mijn USP'S?
- Triggeren
- Weerstanden weerleggen
- Creatief & 'out of the box'
- Doelgericht afsluiten
- Gedrag en mentaliteit

Resultaat

U bent in staat om mensen te triggeren en een eerste verpletterende eerste indruk te maken. U presenteert zich op een natuurlijke manier, zowel face to face en als per telefoon. Daarnaast heeft u tools in handen om creatief weerstanden te weerleggen. De training staat garant voor meer bezoeksafspraken met kansrijke prospects.

Dag 2: Verkopen als Professional

Door deze training ontdekt u de diepste verlangens van uw klanten..... verlangens die ze u misschien nog nooit hebben verteld. U krijgt een succesvolle structuur aangereikt voor uw verkoopgesprekken. Pas wanneer u echt weet waar uw klant warm voor loopt bent u in staat om overtuigend uw toegevoegde waarde te verkopen.

Onderwerpen

- Structuur van een succesvol verkoopgesprek
- Vragen, luisteren en begrijpen
- Toegevoegde waarde verkopen
- Klanten motiveren

commercieel

- Verkoop je prijs
- Effectieve afsluittechnieken

Resultaat

U bent in staat om deze verkoopprincipes praktisch te vertalen naar uw situatie. U weet klanten en prospects te raken als nooit tevoren. Uw impact op klanten is groter waardoor zij overtuigd voor uw producten of diensten kiezen.

Dag 3: Onderhandelen, Beïnvloeden & Overtuigen

Elke dag staan we voor de uitdaging om overeenstemming te bereiken en anderen te overtuigen. U leert op praktische wijze hoe u in onderhandelingen tot een win-win situatie kunt komen. Daarnaast krijgt u antwoorden op vragen als..... Waarom krijgen sommige mensen alles gedaan bij anderen? Welk woordje maakt je een stuk overtuigender? In deze training ontraadselen we de geheimen van de psychologie van het beïnvloeden, overtuigen en onderhandelen.

Onderwerpen

- Onbewust gedrag van mensen
- Waarom krijgen sommige mensen alles voor elkaar?
- Beïnvloeden & overtuigen
- Win-Win onderhandelingen
- Eerst begrijpen voor je begrepen kan worden
- Doe nooit een concessie zonder dat je daarvoor iets terugkrijgt!

Resultaat

U bent in staat om het beste resultaat uit uw onderhandeling te halen zonder dat dit ten koste gaat van uw relatie. Daarnaast heeft u inzicht de psychologische geheimen van invloed en overtuigingskracht. U weet waarom mensen wel of niet voor een bepaalde keuze een beslissing nemen.