

Sales: verkopen met resultaat!

Goede verkoop is van levensbelang voor je organisatie. Goede verkopers zorgen ervoor dat hun bedrijf groeit en dat de verkoopresultaten en klanttevredenheid blijven stijgen. Klanten willen graag gehoord en gezien worden, willen iemand die interesse toont, hun uitdagingen of wensen aanhoort en daarin meedenkt. Iemand die met plezier zichzelf en zijn organisatie vertegenwoordigt en vervolgens vol overtuiging een oplossing presenteert waarmee het probleem van de klant wordt opgelost. Als je dát kunt, ben je al heel dichtbij "een goede verkoper zijn". Wil je ook beter, met meer zin, met meer resultaat en met meer vertrouwen verkopen? Dan is onze tweedaagse training *Sales: verkopen met resultaat* iets voor jou. In de training gaan we aan de slag met de belangrijkste aspecten die komen kijken bij verkopen. Je gaat het toepassen op je eigen situatie en je krijgt opbouwende feedback en tips die zorgen dat je het beter gaat doen en beter resultaat gaat halen. De training zorgt ervoor dat je scherp wordt en blijft op verkoopvlak. Of je nou een ervaren of beginnende verkoper bent, door het volgen van deze training zullen je verkoopvaardigheden zichtbaar verbeteren.

Onderwerpen

In de training ga je aan de slag met je verkooptechnieken, gericht op je eigen werksituaties. Onderstaande onderwerpen komen hierbij aan bod: **Business planning**

- Hoe ziet een goed verkoopplan eruit? Hoe ziet die van jou eruit? Wat kun je verbeteren?
- De relatie tussen (online) marketing en verkoop: wat kun je doen om gezamenlijk succes te vergroten?
- Wie ga je benaderen bij de klant: welke DMU's zijn er en wat vindt de klant belangrijk?
- Wat wil je weten van de klant, waarom is dat belangrijk en hoe kom je daar achter?

Gespreksvaardigheden

- Het communicatiemodel: mensen positief leren beïnvloeden
- Verkoopmethodieken waardoor iedere klant je graag ziet komen
- Gesprekstechnieken: elk gesprek met vertrouwen ingaan en met succes eindigen
- Vraagtechnieken: goede vragen stellen is een enorm onderschatte vaardigheid. Je leert de meest belangrijke vragen stellen
- Luistertechnieken: verkopen is anders leren luisteren, zodat je het werkelijke probleem op tafel krijgt en de klant op het juiste niveau geholpen wordt



2 dagen

€ 1150,-excl BTW

wo 29 jan. en wo 12 feb.

Inschrijven

ma 14 en ma 28 apr.

Inschrijven

wo 4 en wo 18 jun.

Inschrijven

[Meer actuele data](#)

De presentatie van jezelf, je organisatie en je product

- Je boodschap zo verpakken dat de klant er voordelen voor zichzelf in ziet
- Je verkoopargumenten in de juiste volgorde zetten waardoor ze impact hebben
- Succesvol omgaan met tegenwerpingen en bezwaren
- Klachten gebruiken als manier om extra te verkopen
- Overtuigend en betrouwbaar overkomen
- Het opwekken van de koopbehoefte
- Inspelen op koopsignalen

Verkoopafroning en nazorg

- Van overtuiging naar order
- Op lange termijn strategische waarde blijven toevoegen in klantrelaties

Lesmethodiek

De omschrijving hierboven geeft een goede indicatie van hoe de training eruit zal komen te zien. Toch kan de inhoud iets verschillen per training. Bij LearnIT Training denken we namelijk in maatwerk: praktijksituaties van de deelnemers zijn altijd ons begin- en eindpunt. In individuele intakegesprekken voorafgaand aan de training worden de leerdoelen van de deelnemers geïnventariseerd. Op basis daarvan wordt het definitieve programma van de training bepaald. Leren door ervaren staat in onze trainingen voorop, want niets is zo demotiverend als een leraar die de leestijd vol

staat te praten. De training vergt van iedere deelnemers een actieve inzet en het nemen van eigenaarschap, met als resultaat het ontdekken en ontwikkelen van nieuwe vaardigheden en mogelijkheden.

Doelgroep

De training is bij uitstek geschikt voor marketingmedewerkers en accountmanagers, maar ook voor andere medewerkers die in hun werk te maken hebben met acquisitie.

Voorkennis

Er is geen voorkennis vereist voor deze training.

Certificaat

Na afronding van de training wordt een Learnit-certificaat uitgereikt als bewijs van deelname.

Lesvorm

Klassikaal

Referenties

Door de training ben ik op een andere manier naar het contact met klanten gaan kijken, wat een eye opener is. Heb er zin in om in de praktijk te gaan kijken wat het teweeg gaat brengen, voornamelijk ook bij mezelf.

[Meer referenties...](#)

