

Professionaliseer uw verkoopaanpak

Praktijkcursus van 3 dagen - 21u

Ref : ATK - Prijs 2024 : € 1 750 excl. BTW

Aan het einde van de cursus zijn de cursisten in staat om hun klanten te begrijpen, kansen te grijpen en een hoogwaardige commerciële relatie op te bouwen.

PEDAGOGISCHE DOELSTELLINGEN

Na afloop van de opleiding kan de cursist:

Vorbereiding op verkoopgesprekken: ken uw aanbod, uw klanten en uw markt

Een verkoophouding aannemen die uw imago verbetert

Communicatietechnieken onder de knie krijgen

Omgaan met bezwaren en delicate situaties

Mogelijkheden identificeren om diensten op maat aan te bieden

Onderhandelen tot ondertekening

PEDAGOGISCHE METHODEN

Naast deze training voorziet ORSYS Atlas-leden van Mobile Learning-modules. Deze zijn 7 dagen voor de training en 30 dagen na de training beschikbaar.

HANDS-ON WORK

Progressieve praktische workshops over knowhow en interpersoonlijke vaardigheden (meer dan 50% van de trainingstijd). Gefilmde rollenspellen. Toolbox.

HET PROGRAMMA

laatste update: 04/2024

1) Een verkoopgesprek voorbereiden

- Ken uw aanbod, de problemen en trends in uw markt.
- Context van de verkoopvergadering.
- Bereid uzelf voor (in gedachten en in de praktijk).
- Een actieve referentie structureren: een aanbeveling krijgen.
- Identificeer de voordelen voor uw contact om u te ontvangen.
- Communiceer dit voordeel enthousiast.

Workshop: identificeer aan de hand van de Tops en Flops-ervaringen die u hebt gehad of hebt geobserveerd, de stadia en houdingen van een succesvolle verkoopvergadering.

2) Vertrouwen krijgen in de eerste paar minuten

- Klanten beter begrijpen en een klimaat van vertrouwen scheppen: de 4x20-regel.
- Gebruik de vier communicatievectoren: stem, houding, oogcontact en fysieke aanwezigheid.
- Het belang van non-verbale communicatie begrijpen.
- Omgaan met een houding van terughoudendheid en terugtrekking.

Rollenspel: workshop verkooppraatje. Presenteer uw bedrijf in één minuut (gefilmd en geanalyseerd).

3) Koopbehoeften en motivaties identificeren

- Het ontdekken van klantstrategieën: doelstellingen, beperkingen, uitdagingen.
- De communicatiestijl van de ander herkennen en u eraan aanpassen.
- Identificeer het invloedsnetwerk.
- Verkoopprioriteiten stellen op basis van de doelstellingen van de koper.
- Identificeer de motivaties van de persoon met wie u praat.

DEELNEMERS

Alle medewerkers moeten een verkoopaanpak ontwikkelen als onderdeel van hun takenpakket.

VOORAFGAANDE VEREISTEN

Geen speciale kennis vereist.

VAARDIGHEDEN VAN DE CURSUSLEIDER

De deskundigen die de cursus leiden zijn specialisten op het betreffende vakgebied. Zij werden geselecteerd door onze pedagogische teams zowel om hun vak kennis als hun pedagogische vaardigheden voor elke cursus die zij geven. Zij hebben minstens vijf tot tien jaar ervaring in hun vakgebied en oefenen of oefenden verantwoordelijke bedrijfsfuncties uit.

BEOORDELINGSMODALITEITEN

De cursusleider beoordeelt de pedagogische vooruitgang van de deelnemer gedurende de gehele cursus aan de hand van meerkeuzevragen, praktijksituaties, praktische opdrachten, ... De deelnemer legt ook van tevoren en naderhand een test af ter bevestiging van de verworven kennis.

PEDAGOGISCHE EN TECHNISCHE MIDDELEN

- De gebruikte pedagogische middelen en cursusmethoden zijn voornamelijk: audiovisuele hulpmiddelen, documentatie en cursusmateriaal, praktische oefeningen en correcties van de oefeningen voor praktijkstages, casestudies of reële voorbeelden voor de seminars.
- Na afloop van de stages of seminars verstrekt ORSYS de deelnemers een evaluatievragenlijst over de cursus die vervolgens door onze pedagogische teams wordt geanalyseerd.
- Na afloop van de cursus wordt een presentielijst per halve dag verstrekt, evenals een verklaring van de afronding van de cursus indien de stagiair alle sessies heeft bijgewoond.

TOEGANGSMODALITEITEN EN -TERMIJNEN

De inschrijving dient 24 uur voor aanvang van de cursus plaatsgevonden te hebben.

TOEGANKELIJKHEID VOOR MINDERVALIDEN

Is voor u speciale toegankelijkheid vereist? Neem contact op met mevr. FOSSE, contactpersoon voor mindervaliden, via het adres psh-accueil@ORSYS.fr om uw verzoek en de haalbaarheid daarvan zo goed mogelijk te bestuderen.

- Gebruik de ontdekkingsstools: vragen stellen, empathie, actief luisteren, herformuleren.
- Workshop: ontdekkingsstools gebruiken om snel contact te leggen. Debriefing in groep.*

4) Uw argumenten verfijnen

- Kies argumenten op basis van de informatie die is verzameld tijdens de ontdekkingsfase (CAB).
- Bouw en structureer uw argumenten.
- Weet hoe u moet communiceren in termen van voordelen voor de klant.
- Verkopen door bewijzen.
- Onderscheid u van de concurrentie.
- De drie prijspresentatietechnieken.

Workshop: de oplossing presenteren in directe relatie tot de behoeften die tijdens de ontdekkingsfase zijn vastgesteld.

5) Overtuigend en assertief argumenteren

- Laat uw intenties gelden.
- Neem een assertieve houding aan.
- Stel uw klant gerust.
- Gebruik positieve reframing.
- Gebruik het juiste communicatiekanaal.
- Voorkom dat twijfel binnensluipt.

Assertiviteitstest en gespreksoefening met gebruik en observatie van de assertieve houding. Debriefing in groep.

6) Uzelf durven laten gelden tegenover uw klanten

- Reageer kalm op kritiek.
- Effectief omgaan met bezwaren.
- Geef een weigering die aanvaardbaar is voor de klant.
- Anti-verkoop" beoefenen.

Omgaan met bezwaren van klanten. Groepsgesprek.

7) Omgaan met bezwaren

- Hoe om te gaan met bezwaren.
- De drie belangrijkste stappen in het omgaan met bezwaren.
- Een bezwaar omzetten in een positief bezwaar.
- Identificeer de soorten bezwaren en anticipeer erop.
- Behandelingstechnieken.

Workshop: praktische training over de meest voorkomende bezwaren.

8) Betrokkenheid bij de klant krijgen

- Koopsignalen detecteren.
- Kies de juiste afsluitingsvorm.
- Beheers loyaliteitsstrategieën om van elke klant een ambassadeur te maken.
- Kennis kapitaliseren: het interviewverslag.

Workshop: koopsignalen en waarschuwingssignalen herkennen. De verkoopvergadering effectief afsluiten. Notulen schrijven.

DATA

Neem contact met ons op