

Open Training Strategisch Verkopen & Onderhandelen

Hoe ontwikkel je een goede verkoopstrategie die je onderscheidt in een markt die voortdurend in beweging is door internationalisering, digitalisering en innovatie? Hoe ga je om met heftige (prijs)concurrentie? Hoe zorg je voor een pakkende business propositie? Hoe verhoog je je kans op succes in complexe verkoop- en onderhandelingsituaties - en dat tegen de juiste condities?

Deze dynamische tijd vraagt om efficiënte, goed getrainde en voorbereide topverkopers die begrijpen wat hun klanten bezighoudt en die weten hoe ze hun kansen het best kunnen verzilveren. Als zeer ervaren trainers en coaches van verkopend Nederland en Europa weten wij dat het vak van verkoper, sales professional, inkoper of Sales manager gelijk staat aan topsport. Je moet alle belangen in het oog houden, je moet marges en grenzen bewaken en bij voorkeur is uiteindelijk iedereen tevreden met de uitkomst en de samenwerking.

Met deze kennis en ervaring dagen we onze deelnemers in deze 3-daagse open training *Strategisch Verkopen & Onderhandelen* uit om zichzelf iedere dag 1% te verbeteren. Want: "Wie slap traint, zit nooit scherp in de wedstrijd!".

BEN JIJ (OF HEB JIJ) EEN

- Senior verkoper en/of
- Senior inkoper en/of
- Manager met een verkoopportefeuille

Dan is deze training een MUST!

Want deze training levert het volgende op:

1. Snelle en diepere behoeften inventarisaties bij (potentiële) klanten.
2. Kun je voorstellen *tailor made* maken en presenteren aan klanten.
3. Op een slimme manier de concurrentie een stap voor zijn.
4. Van productverkopen naar meerwaarde verkopen.
5. Stijging van omzet en marge.
6. Effectiever in het sluiten van deals.
7. Weet je je creativiteit te gebruiken in verkoop en onderhandelingen.
8. Ben je effectiever voorbereid op onderhandelingen.
9. Weet je hoe je tactieken en strategieën toe kunt passen.
10. Heb je meer plezier in het "onderhandelingspel"!

Open Training Strategisch Verkopen & Onderhandelen

Het Programma

Dag 1

- De complexiteit van strategisch verkopen. Wat is ons doel en hoe zorgen we dat we voldoening halen uit de marsroute naar dit doel? Welke elementen gaan het verschil maken tussen slagen en falen?
- Het vertrouwen winnen van je klanten, rekening houdend met verschillende rollen en belangen.
- Hoe achterhalen we de (latente) behoeften en bewijzen we onze meerwaarde?
- De *decision making unit* (DMU) achterhalen en beïnvloeden.
- Welke communicatieve vaardigheden zijn cruciaal wanneer we in gesprek zijn met onze stakeholders? Hoe behouden we het overzicht én de leiding in het gesprek?
- Het T-concept: een effectief instrument in onze klantcontacten.

Online sessie (2 uren)

- Terugkoppeling van voortgang en resultaten.

Dag 2

- Terugkoppeling van praktijkervaringen.
- Presentatievaardigheden; het belang van goede inhoud en vorm.
- Effectief kunnen omgaan met het "concurrentiebezwaar" en het bouwen van je concurrentiematrix.
- Ons aanbod optimaal aan laten sluiten bij de behoeften van de klant en zo onze meerwaarde bewijzen.
- De deal sluiten door koopsignalen te creëren en in te zetten.
- Prijsbezwaren kunnen pareren.
- Omgaan met twijfels en/of uitstel gedrag van de klant.
- Hoge druk durven gebruiken waar nodig.

Dag 3

- Waar ligt het omslagpunt van verkopen naar onderhandelen?
- Wat is de belangrijkste voorwaarde om te kunnen onderhandelen?
- Hoe laat je de andere partij "met zichzelf onderhandelen?"
- De Matrix; hoe bereiden we onze onderhandelingspositie voor?
- Welke verschillende onderhandelingsstijlen kunnen we gebruiken?
- Onderhandelings tactieken en -strategieën inzetten.

Open Training Strategisch Verkopen & Onderhandelen

- Open training € 2.395,- excl. BTW
 - Open training Plus € 2.645,- excl. BTW
 - Open training Top € 3.295,- excl. BTW
 - LinkedIn e-learning € 199,- excl. BTW
- *kruis aan wat van toepassing is

De Plus-variant bestaat uit:

- 1 Een persoonlijke intake tussen deelnemer, direct leidinggevende en trainer op basis van uitkomsten 361° scan.

De Top-variant bestaat uit:

- 1 Een persoonlijke intake tussen deelnemer, direct leidinggevende en trainer op basis van uitkomsten 361° scan.
- 2 Een tussentijds voortgangsgesprek tussen deelnemer en trainer.
- 3 Een 361° eindmeting.
- 4 Een afsluitend evaluatie- en adviesgesprek tussen deelnemer en trainer.

Startdatum training _____

Organisatie

Bedrijfsnaam _____

Contactpersoon (de heer/mevrouw) _____

Functie _____

Telefoon _____ E-mailadres _____

Deelname van

De heer / mevr. _____

Titel _____ Roepnaam _____

Functie _____

Telefoon (direct) _____ E-mailadres _____

Factuurgegevens (NVT indien idem organisatie)

Organisatie _____

Ter attentie van _____

Factuuradres _____

Postcode _____ Vestigingsplaats _____

Ondertekening

Naam _____

Plaats _____

Datum _____ Handtekening _____

Graag de inschrijving volledig ingevuld versturen
of als bijlage mailen naar:
Business Impact BV
Oude Apeldoornseweg 41
7333 NR APELDOORN
info@businessimpact.nl

Voor nadere inlichtingen kun je contact
opnemen met:
Rob van Westing
Tel. 06-83233280
r.vanwesting@businessimpact.nl