

Immersief kanaal - Verkoop

door Reality Academy

Praktijkcursus - 0,5d - 01h30 - Ref. 8AL

Prijs : 95 € V.B.

NEW

Boostez la performance de vos commerciaux avec des mises en situation de vente réalistes à 360°. Vivez le quotidien d'un vendeur et développez les bonnes pratiques grâce à notre pédagogie active. Engagez vos commerciaux dans une formation ludique et innovante.

Pedagogische doelstellingen

Aan het einde van de training is de deelnemer in staat om:

- ✓ Een prospectiebijeenkomst organiseren en de behoeften van de klant analyseren om het verkooppraatje aan te passen.
- ✓ Koopmotivaties identificeren en met de juiste communicatietechnieken omgaan met bezwaren.
- ✓ Identificeer extra verkoopkansen om de klanttevredenheid en verkoopprestaties te maximaliseren.
- ✓ Voer effectieve verkoopgesprekken via videoconferenties, vergroot je impact op afstand en optimaliseer de follow-up van klanten.
- ✓ Omgaan met gespannen situaties door moeilijke klantprofielen te herkennen, je emoties onder controle te houden en een assertieve houding aan te nemen om de uitwisseling om te zetten in een commercieel succes.

DEELNEMERS

VOORAFGAANDE VEREISTEN

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 vakkennis 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.

Praktische modaliteiten

Digitale activiteiten

De trainingen van By Reality Academy zijn immersief en interactief. Leren door te doen is een krachtig middel om vaardigheden te ontwikkelen: ondergedompeld in een virtueel klaslokaal kiest de cursist zijn of haar training en duikt in het scenario. Ze ervaren een situatie, nemen een beslissing in de 1e persoon en ervaren de directe gevolgen.

Mentorschap

De begeleidingsoptie biedt persoonlijke ondersteuning door een ORSYS referentietrainer die expert is op dit gebied. Deze begeleiding is afgestemd op de behoeften, de vaardigheden en het tempo van elke cursist en combineert asynchrone begeleiding (persoonlijke correctie van oefeningen, onbeperkte uitwisseling per bericht, enz. De voordelen: beter begrip, ontwikkeling van vaardigheden en blijvende betrokkenheid bij de cursus.

Pedagogiek en praktijk

Profiteer van advies en feedback van toonaangevende experts. Ontdek hun kneepjes van het vak en de redenen voor hun succes aan de hand van praktijkgetuigenissen. Leerlingen nemen deel aan een actieve ontdekkingsoefening om de conceptuele input van de expert aan te vullen en/of te versterken en ontvangen feedback op maat op basis van hun respons. Ontdek tijdens elke cursus operationele casestudy's uitgevoerd door experts om leerlingen te helpen in de praktijk te brengen wat ze net hebben geleerd. Vind een compleet en effectief samenvattingsblad! Elke cursist kan schriftelijk bijhouden wat hij heeft geleerd en welk advies hij heeft gekregen.

Opleidingsprogramma

1 Een verkoopgesprek voeren

Digitale activiteiten

Enjeu : Un rendez-vous de prospection bien structuré maximise les chances de conversion. Une approche stratégique permet de convaincre et de transformer un prospect en client. Ce que je vis : En immersion dans un rendez-vous client, vous apprenez à structurer votre échange, à analyser les besoins de votre prospect et à conclure avec impact.

2 Onderhandelen en omgaan met bezwaren

Digitale activiteiten

Enjeu : Une objection ne signifie pas un refus, mais une opportunité d'adapter son discours et de mieux répondre aux attentes du client. Savoir y faire face est clé pour conclure une vente. Ce que je vis : Face à différents types d'objections en rendez-vous, vous apprenez à les anticiper, à répondre avec justesse et à identifier les opportunités de ventes additionnelles.

3 Overtuigend via video

Digitale activiteiten

Enjeu : Avec la digitalisation, les rendez-vous commerciaux en visio sont devenus incontournables. Adapter ses méthodes permet de maintenir une relation impactante malgré la distance. Ce que je vis : Vous vous entraînez à animer un rendez-vous en visio, à capter l'attention de votre prospect et à structurer vos échanges pour conclure efficacement.

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.

4 Omgaan met moeilijke klanten

Digitale activiteiten

Enjeu : Face à un client difficile, il est essentiel de garder son calme et d'adopter une posture assertive pour mener le rendez-vous à une issue favorable. Ce que je vis : Vous faites face à des clients exigeants, sceptiques ou agressifs et apprenez à gérer la situation avec maîtrise et assertivité pour préserver la relation commerciale.