

Opleiding : Waardecreatie verkopen aan klanten

Praktijkcursus - 2d - 14u00 - Ref. CVC

Prijs : 1280 € V.B.

Deze cursus stelt je in staat om het concept van waardecreatie te begrijpen, zodat je het kunt integreren in het verkoopproces. Je leert hoe je waardecreatiegebieden kunt benadrukken in je verkoopgesprekken, hoe je verkooppraatjes langs deze lijnen kunt opbouwen en hoe je cijfers kunt geven.

Pedagogische doelstellingen

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

- ✓ Potentiële vectoren voor waardecreatie kunnen identificeren
- ✓ Een strategie kunnen bepalen om ze toe te passen op een specifieke klant
- ✓ Weten hoe je deze waarde samen met hen kunt produceren
- ✓ Bouw een onderscheidend argument op door waarde te creëren
- ✓ Gesprekken voeren om waardecreatie te vergemakkelijken

Doelgroep

Verkoopdirecteuren en -managers, accountdirecteuren, bedrijfsdirecteuren, key account managers, verkopers.

Voorafgaande vereisten

Ervaring in BtoB-verkoop en/of commerciële onderhandeling is vereist.

Praktische modaliteiten

Praktisch werk

Oefeningen en rollenspel. Individuele en groepsreflectie. Workshops. Rollenspellen.

Opleidingsprogramma

DEELNEMERS

Verkoopdirecteuren en -managers, accountdirecteuren, bedrijfsdirecteuren, key account managers, verkopers.

VOORAFGAANDE VEREISTEN

Ervaring in BtoB-verkoop en/of commerciële onderhandeling is 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 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.

1 Het concept van waardecreatie in verkoop begrijpen

- Identificeer de drie niveaus waarop waarde wordt gecreëerd.
- Ontdek de kracht van "pijn".
- De waardecreatiecyclus analyseren: onderzoek/kruising/transformatie.
- Van waardecreatie naar coproductie: vertrouwen/suggestie/adhesie.

Groepsdiscussie

Discussies over het concept en de gebieden van waardecreatie.

2 Een verkoopgesprek voeren dat waarde creëert

- Bereid je voor en voer het onderzoek uit.
- Stel een checklist op van gegevens die verzameld moeten worden.
- Identificeer potentiële vectoren voor waardecreatie.
- Identificeer belangrijke ideeën en leer hoe je ze kunt benutten.
- Een enquête uitvoeren: vraagtechnieken.

Oefening

Identificeer vectoren voor waardecreatie. Een checklist van media en spelers opstellen. Interviewen "enquête uitvoeren".

3 Van waardecreatie naar waardeverbetering

- Ken de regels voor het valideren van informatie.
- Gebruik de cyclus kenmerk/voordeel/klantvoordeel.
- De klant helpen om waarde te verkopen aan zijn interne klant.
- Bouw een business case op basis van waardecreatie.
- Benadruk waardecreatie in de presentatie.

Oefening

Construire un argumentaire à partir des cas réels proposés par les participants. Exercice : présenter l'argumentaire à un client. Conseils personnalisés.

4 Waardecreatie kwantificeren

- Versleutel de elementen van [[onderhandelen]] en de onderhandelingsobjecten.
- Integreer de "prijs van pijn".
- Neem deze elementen op in het verkoopvoorstel en de onderhandelingen.
- Stel een subjectieve schaal op voor niet-kwantificeerbare elementen.
- Leer te redeneren vanuit het begrip "gebrek".
- Bepaal de "kosten/baten" balans van de verandering.

Oefening

Waardecreatie in cijfers uitdrukken. Afsluitende workshop: discussie tussen deelnemers en ontwikkeling van een individueel actieplan.

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.

Data en plaats

KLAS OP AFSTAND
2026 : 28 mei, 8 okt.

PARIS LA DÉFENSE
2026 : 28 mei, 8 okt.