

Opleiding : De grondbeginselen van verkoop onder de knie krijgen

de belangrijkste stappen in een succesvol verkoopgesprek

Praktijkcursus - 2d - 14u00 - Ref. FOV

Prijs : 1360 € V.B.

★★★★☆ 4,8 / 5

BEST

Het verkoopgesprek is een belangrijke fase in het verkoopproces. Het succes ervan hangt af van een gestructureerde aanpak. De workshops in deze training stellen u in staat om stap voor stap de tools en best practices voor het voeren van effectieve verkoopgesprekken te ontwikkelen en uit te proberen.

Doelgroep

Verkopers, technische verkopers, verkoopassistenten.

Voorafgaande vereisten

Geen speciale kennis vereist.

Praktische modaliteiten

Progressieve praktische workshops.

Leer methodes

Actieve en participatieve onderwijsmethoden. Afwisseling van theorie en praktijk met toepassing op de context en ervaring van de deelnemers.

Opleidingsprogramma

1 De verschillende fasen van het verkoopgesprek kennen en beheersen

- Uw communicatie verbeteren om de behoeften van de klant beter te begrijpen
- Uw aanbod vertalen in voordelen voor de klant en dit staven met argumenten
- Een bedenking omkeren in een positief element
- Het juiste moment bepalen om af te sluiten en samen een verbintenis aan te gaan
- Context van het verkoopgesprek

DEELNEMERS

Verkopers, technische verkopers, verkoopassistenten.

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 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.

2 Zich voorbereiden (in gedachten en in de praktijk).

- De rol van de verkoper.
- De aandacht van de gesprekspartner trekken en zijn interesse wekken.
- Kennis van de fasen van een verkoopgesprek.
- Oefening
- De verschillende fasen van het verkoopgesprek weergeven in de vorm van een mindmap.

Oefening

De eerste ontmoeting, de eerste indruk, de geloofwaardigheid van het bedrijf en zijn vertegenwoordiger.

3 Technieken om zichzelf te presenteren.

- Communicatietechnieken om het ijs te breken.
- Non-verbale communicatie.
- Rollenspel
- Oefeningen om het ijs te breken en zich voor te stellen. Debriefing gericht op non-verbale communicatie.
- De behoeften van de klant ontdekken
- Behoeften verzamelen, vertrouwen winnen, techniek om behoeften bloot te leggen.

Oefening

Luisteren: actief luisteren om te reageren.

4 De verschillende hefboomen voor motivatie analyseren.

- De verborgen behoeften naar boven halen.
- De behoeften van de klant herformuleren.
- Rollenspel
- Een lijst maken van de vragen die moeten worden gesteld en rangschikken volgens de trechtertechniek. Rollenspel over het blootleggen van de behoeften en het herformuleren.
- Argumenteren en de klant overtuigen
- Een logisch vervolg breien nadat de behoeften zijn blootgelegd.

Rollenspel

Zich onderscheiden van de concurrentie.

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, 28 mei, 2 juni, 2 juli, 2 juli, 29 sep., 15 okt., 15 okt., 26 nov., 15 dec.

PARIS LA DÉFENSE

2026 : 28 mei, 2 juli, 15 okt., 26 nov.

LILLE

2026 : 26 nov.