

B2B verkoop certificering cursus

Praktijkcursus - 9d - 63u00 - Ref. KOM
Prijs : 3720 € V.B.

Als verkoper moet je acties ontwikkelen en prioriteren om je doelstellingen te bereiken. In deze cursus krijgt u methodologische richtlijnen om uw verkoopsgesprekken op te volgen, uw impact te ontwikkelen, uzelf beter te leren kennen in de onderhandelingsfasen en de bezwaren van uw klanten te beheren.

Pedagogische doelstellingen

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

- ✓ Alle fasen van het verkoopsgesprek onder de knie krijgen
- ✓ Jezelf laten gelden en assertief argumenteren met klanten
- ✓ Een onderhandelingschema opstellen om effectief te onderhandelen
- ✓ Je klant overtuigen
- ✓ Omgaan met bezwaren
- ✓ Effectieve afsluitingstechnieken onder de knie krijgen

Doelgroep

Verkopers, sales engineers, technisch verkooppersoneel of business engineers.

Voorafgaande vereisten

Eerste ervaring in een verkoop- of klantrelatierol gewenst.

Praktische modaliteiten

Leer methodes

De verkoopkennis is fundamenteel. De bijbehorende cursus, ref FOV, moet als eerste in de cyclus worden gevolgd. De andere cursussen kunnen daarna in willekeurige volgorde worden gevolgd.

DEELNEMERS

Verkopers, sales engineers, technisch verkooppersoneel of business engineers.

VOORAFGAANDE VEREISTEN

Eerste ervaring in een verkoop- of klantrelatierol gewenst.

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.

Samenstelling van het traject

Dit traject bestaat uit de volgende modules :

De grondbeginselen van verkoop onder de knie krijgen	
Ref. FOV - 2 dagen	★ 4 / 5
Reageren op bezwaren van klanten	
Ref. TOB - 2 dagen	★ 4 / 5
Impact krijgen tijdens een klantgesprek	
Ref. TRE - 2 dagen	★ 5 / 5
Succesvolle commerciële onderhandelingen	
Ref. NEG - 2 dagen	★ 4 / 5
Zaakgelastigde certificering	
Ref. KXX - 0.5 dag	

Opleidingsprogramma

1 De grondbeginselen van verkoop onder de knie krijgen

- Het belang van verkoop in het marketing- en verkoopproces.
- Verkoop aan professionals en particulieren.
- Contact maken: technieken om jezelf voor te stellen.
- Communicatieve houdingen om het ijs te breken. Non-verbale communicatie.
- Gebruik de trechtertechniek om behoeften te identificeren.
- Vragen stellen: verschillende soorten vragen gebruiken. Luisteren: actief luisteren naar feedback.
- Analyseer de verschillende motivatiefactoren en herformuleer de behoeften van de klant.
- Toon aan dat de oplossing aan de behoefte voldoet: gebruik het SONCAS-argument.
- De voordelen voor de klant benadrukken: CAB.
- Transformer une objection en un élément positif.
- Omgaan met prijsbezwaren met behulp van verschillende technieken.

Praktisch werk

Talrijke rollenspeloefeningen over de verschillende fasen van het verkoopgesprek.

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.

2 Belangrijke punten voor succesvolle verkooponderhandelingen

- De verkoopcyclus begrijpen en implementeren: techniek, strategie en tactieken voor B2B-onderhandelingen.
- De verkoopcyclus versus de aankoopcyclus.
- Maak een onderhandelingsrooster.
- Een onderhandelingsdoelstelling vaststellen: je marges veiligstellen.
- Anticiperen op afwijzing: een effectieve MESORE opbouwen.
- Identificeer andere onderhandelingspunten dan de prijs.
- Leiderschap behouden ondanks intimidatie en druk van professionele kopers.
- Afsluitingstechnieken onder de knie krijgen.
- Omgaan met bezwaren op het laatste moment en overeenstemming bereiken. Een ongrijpbare koper geruststellen.
- Techniek van logische opeenvolging. Punten van overeenstemming en pijnpunten herhalen.
- De overeenkomst formaliseren. Vooruitlopen op verdere onderhandelingen.
- De koper versterken: technieken voor waardevermeerdering.
- Vertrouwen opbouwen: de [[ankeren]] techniek.

Praktisch werk

Technieken om de belangrijkste fases van de cyclus voor te bereiden. Je onderhandelingschema opstellen en presenteren. Casestudies: een koper en een verkoper staan tegenover elkaar in een onderhandeling. Discussies over het thema onderhandelen.

3 Reageren op bezwaren en terugkaatsen

- Verwelkomen en begrijpen van bezwaren: de verschillende soorten bezwaren.
- Identificeer wanneer en waarom het gebeurt. Zoek en vind het bezwaar achter het bezwaar.
- Klantpersoonlijkheid en het uiten van bezwaren. De basisregels en technieken om te gebruiken.
- Onze persoonlijke houding ten opzichte van bezwaren identificeren.
- Zie het bezwaar als een kans voor de verkoper.
- Onze positie ten opzichte van de persoon met wie we praten: een geschikt communicatiekanaal gebruiken.
- Het geval van het prijsbezwaar.
- Anticiperen op bezwaren: mogelijke bezwaren identificeren en voorkomen.
- De argumenten van onze concurrenten veranderen.
- Weten hoe je invloed kunt uitoefenen als reactie op bezwaren.
- Gebruik positieve communicatie om beter te beïnvloeden.
- Concentreer je op de persoon met wie je praat.
- De impact van een bezwaar meten. Wie staat er tegenover je? Je aanpassen aan mogelijke reacties.

Oefening

Workshop om de bezwaren te identificeren en te classificeren die elke deelnemer tegenkomt. Gefilmd rollenspel, omgaan met bezwaren face-to-face en in groepen.

4 Uw impact in verkoopgesprekken vergroten

- Identificeer je reacties op klanten: meet je assertiviteit.
- De valkuilen van miscommunicatie vermijden.
- Durf je angsten en zorgen te overwinnen.
- Ontdek je beperkende overtuigingen en beperkende boodschappen.
- Ontwikkel je imago en geloofwaardigheid.
- Je kwaliteiten en beperkingen kennen en herkennen. Gebruik maken van geruststellingstechnieken.
- Gebruik technieken om een geloofwaardig imago uit te stralen.
- Argumenteer overtuigend en assertief: laat je bedoelingen gelden en stel je klant gerust.
- Gebruik positieve reframing. Voorkom dat twijfel binnensluipt.
- Oser vous affirmer face à vos clients : répondre posément à une critique.
- Geef een weigering die aanvaardbaar is voor de klant.
- Beïnvloed je klant en voldoe aan zijn psychologische behoeften.
- Mensen aanmoedigen om zich bij je zaak aan te sluiten. Lobbyen.

Praktisch werk

Test om je assertiviteitsniveau te meten. Mentale voorbereidingstraining.
Gefilmde oefening: begroeten en omgaan met verschillende bezwaren van klanten. Debriefing in groep.

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.