

Opleiding : Verkoopcoaching, om de vaardigheden en prestaties van je teams te verbeteren

Methoden, hulpmiddelen, interpersoonlijke vaardigheden

Praktijkcursus - 2d - 14u00 - Ref. MIT

Prijs : 1280 € V.B.

Nouvelle édition

In een steeds competitievere omgeving, waar de inzet voortdurend verandert, is het bieden van effectieve ondersteuning voor de prestaties van verkoopteams een essentiële hefboom voor aanpassing. Deze training-workshop biedt u de mogelijkheid om een pragmatische benadering van verkoopcoaching te verkennen en praktische hulpmiddelen uit te proberen voor het ontwikkelen van het potentieel van uw medewerkers en het bieden van blijvende ondersteuning voor verkoopprestaties in het veld.

Pedagogische doelstellingen

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

- ✓ Maak onderscheid tussen de verschillende benaderingen van verkoopondersteuning
- ✓ De principes van coaching integreren
- ✓ Een raamwerk van vertrouwen creëren
- ✓ Een observatieraster maken vanuit een coachingsperspectief
- ✓ Identificeer de motivaties van de medewerker die wordt ondersteund
- ✓ Je coachingshouding laten gelden door actief te luisteren
- ✓ Constructieve feedback geven
- ✓ Een coachingrapport structureren
- ✓ Een actieplan samenstellen

DEELNEMERS

Iedereen die verantwoordelijk is voor de ondersteuning van verkoopmedewerkers: verkoopmanagers, verkoopdirecteuren, hoofden verkoop, senior verkoopmedewerkers, docenten, , enz.

VOORAFGAANDE VEREISTEN

Vaardigheid in verkooptechnieken en ervaring met het ondersteunen van medewerkers

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 vakken 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.

Doelgroep

Iedereen die verantwoordelijk is voor de ondersteuning van verkoopmedewerkers: verkoopmanagers, verkoopdirecteuren, hoofden verkoop, senior verkoopmedewerkers, docenten,

, enz.

Voorafgaande vereisten

Vaardigheid in verkooptechnieken en ervaring met het ondersteunen van medewerkers

Praktische modaliteiten

Praktisch werk

Workshops om sales coaching benaderingen en tools uit te proberen. Case studies en rollenspellen aangepast aan de context van de deelnemers. Uw gereedschapskist samenstellen

Opleidingsprogramma

1 De verkoopcoachingsaanpak begrijpen

- Onderscheid maken tussen de verschillende benaderingen van ondersteuning: management, begeleiding, mentorschap, coaching, enz.
- De rollen en functies van de verkoopcoach identificeren
- De belangrijkste fasen in succesvolle ondersteuning identificeren

Oefening

Brainstormen in subgroepen: de rollen en functies van een verkoopcoach definiëren. Zelfevaluatie: jezelf beter leren kennen om betere ondersteuning te bieden

2 Een verkoopcoachingsaanpak gebruiken

- Actief luisteren ontwikkelen als coach
- De pijlers van een vertrouwensrelatie respecteren
- Een observatierooster voor coaching structureren

Rollenspel

Workshops: Herformuleren als verkoopcoach. Opstellen van een observatierooster voor een verkoopgesprek vanuit een coachende positie. De grid gebruiken op een gesimuleerde verkoopvergadering

3 Verkoopcoaching ontwikkelen en formaliseren

- Identificeer het profiel en de motivaties van de medewerker die wordt ondersteund
- Open vragen stellen
- De principes van positieve communicatie gebruiken
- Constructieve feedback geven
- Een post-coachingsrapport structureren en communiceren

Rollenspel

Workshops: Feedback geven en omgaan met bezwaren van verkopers. Structureer aan de hand van de vorige oefeningen de belangrijkste elementen van het coachingsverslag.

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 Een actieplan opstellen om

- Samen een persoonlijk en motiverend actieplan opstellen
- De te ondernemen acties formaliseren en plannen
- Monitoring van het actieplan organiseren

Rollenspel

Workshops: de inhoud van een actie- en monitoringplan structureren

Data en plaats

KLAS OP AFSTAND

2026 : 18 juni, 1 okt., 3 dec.

PARIS LA DÉFENSE

2026 : 18 juni, 1 okt., 3 dec.