

Opleiding : Impact krijgen tijdens een klantgesprek

geloofwaardigheid, assertiviteit, invloed

Praktijkcursus - 2d - 14u00 - Ref. TRE

Prijs : 1280 € V.B.



Verkoopgesprekstechnieken onder de knie krijgen. Hoe kun je net dat beetje extra geven dat het verschil maakt en je impact in het verkoopgesprek vergroot? Deze cursus maakt gebruik van effectieve communicatie- en overtuigingstechnieken om je te helpen je verkoopvolume te verhogen.

Pedagogische doelstellingen

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

- ✓ Het interview zo voeren dat je er niet aan wordt onderworpen
- ✓ Steriel of schadelijk gedrag vermijden
- ✓ Gebruik een gunstige communicatiemethode
- ✓ Je klant beïnvloeden om je doelen te bereiken
- ✓ Een kritieke situatie in je voordeel ombuigen

Doelgroep

Verkopers, consultants en pre-sales technici.

Voorafgaande vereisten

Verkoopervaring gewenst.

Praktische modaliteiten

Praktisch werk

Rollenspel en zelfbeoordelingstests. Feedback en uitwisseling van beste praktijken.

Leer methodes

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

Opleidingsprogramma

DEELNEMERS

Verkopers, consultants en pre-sales technici.

VOORAFGAANDE VEREISTEN

Verkoopervaring 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.

1 Identificeer uw reacties op uw klanten

- Je assertiviteit meten.
- Ineffectief interviewgedrag en de gevolgen ervan identificeren.
- De valkuilen van miscommunicatie vermijden.

Oefening

Zelfbeoordeling van je assertiviteitsniveau.

2 Angsten en vrees durven overwinnen

- Ontdek je beperkende overtuigingen " en beperkende boodschappen.
- Durf de geadverteerde prijs te verkopen.
- Bezwaren omzetten in argumenten.
- Werken in een vijandige omgeving.

Rollenspel

Reageren op een agressieve klant door een assertieve houding aan te nemen. Uit een "lage positie" komen die door de klant is veroorzaakt. Collectieve debriefing.

3 Je imago en geloofwaardigheid ontwikkelen

- Ken en herken je kwaliteiten.
- Je grenzen bepalen.
- Gebruik herverzekeringstechnieken.
- Bereid jezelf mentaal voor.
- Neem de houding aan van een "winnaar".
- Gebruik technieken om een geloofwaardig imago uit te stralen.

Oefening

Mentale voorbereidingstraining: overwinning visualiseren, positieve gevoelens verankeren.

4 Overtuigend en assertief argumenteren

- Laat je intenties gelden.
- Stel je klant gerust.
- Gebruik positieve reframing.
- Gebruik het juiste communicatiekanaal.
- Vermijd twijfel.

Rollenspel

Interviewtraining met behulp van positief herkaderen. Debriefing in groep.

5 Jezelf durven laten gelden tegenover je klanten

- Reageer kalm op kritiek.
- Effectief omgaan met bezwaren.
- Geef een weigering die aanvaardbaar is voor de klant.
- Praktijk ".

Rollenspel

Omgaan met bezwaren van klanten. Groepsgesprek.

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.

6 Je klant beïnvloeden

- Mensen inspireren en zorgen dat ze je doel steunen.
- Voldoen aan de psychologische behoeften van de klant.
- Lobbyen.
- Ontwikkel je overtuigingskracht.
- Maak jezelf sympathiek en onvermijdelijk.
- Voorzichtig de overhand nemen.

Rollenspel

De behoeften ontdekken die een klant motiveren tijdens een interview.
Debriefing in groep.

Data en plaats

KLAS OP AFSTAND

2026 : 4 juni, 17 sep., 17 dec.

PARIS LA DÉFENSE

2026 : 4 juni, 17 sep., 17 dec.