

Versterk u verkoopvaardigheden: intensieve workshops

Praktijkcursus van 2 dags - 14h

Ref : VEN - Prijs 2026 : € 1 280 excl. BTW

Hoe bereikt u de juiste mensen om uw bedrijf te laten groeien? Hoe kunt u de motivaties en behoeften van uw klanten identificeren en aanpakken, waarde creëren en u onderscheiden van de concurrentie? Deze training-workshop stelt u in staat om uw verkoopkennis en interpersoonlijke vaardigheden te ontwikkelen en te consolideren.

PEDAGOGISCHE DOELSTELLINGEN

Na afloop van de opleiding kan de cursist:

- De effectiviteit van uw contacten verbeteren
- Meer strategische informatie verzamelen
- Scherp uw verkooppraatje aan en onderscheid uw aanbod van de concurrentie
- Koopsignalen detecteren om succesvol af te sluiten

PEDAGOGISCHE METHODEN

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

ROLE-PLAYING

Progressieve praktische workshops over knowhow en interpersoonlijke vaardigheden (meer dan 50% van de trainingstijd). Toolbox rollenspel.

HET PROGRAMMA

laatste update: 02/2025

1) Een afspraak maken met een beslisser

- Een actieve referentie structureren: een aanbeveling krijgen.
- Identificeer de voordelen voor uw contact om u te ontvangen.
- Communiceer dit voordeel enthousiast.

Workshop: identificeer de mensen in uw portfolio die u kunnen worden aanbevolen.

2) Vertrouwen krijgen in de eerste paar minuten

- De klant beter begrijpen en een klimaat van vertrouwen scheppen: de 4 x 20-regel.
- Gebruik de vier communicatievectoren: stem, houding, oogcontact en fysieke aanwezigheid.
- Het belang van non-verbale communicatie begrijpen.
- Omgaan met een houding van terughoudendheid en terugtrekking.

Workshop: verkooppraatje. Presenteer uw bedrijf in één minuut.

3) Koopbehoeften en motivaties identificeren

- Het ontdekken van klantstrategieën: doelstellingen, beperkingen, uitdagingen.
- Identificeer het invloedsnetwerk.
- Verkoopprioriteiten stellen op basis van de doelstellingen van de koper.
- Identificeer de motivaties van de persoon met wie u praat.
- Gebruik de ontdekkingstools: vragen stellen, empathie, actief luisteren, herformuleren.
- De communicatiestijl van de ander herkennen en u eraan aanpassen.

Workshop: ontdekkingstools gebruiken om snel contact te leggen. Debriefing in groep.

DEELNEMERS

Verkoop en technisch verkooppersoneel.

VOORAFGAANDE VEREISTEN

B-to-B verkoopervaring vereist. Goede kennis van de grondbeginselen van verkooptechnieken.

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.

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 MINDERVERVALDEN

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) Uw argumenten verfijnen

- Kies argumenten op basis van de informatie die tijdens de ontdekkingsfase is verzameld.
- Bouw en structureer u argumenten.
- Weet hoe u moet communiceren in termen van voordelen voor de klant.
- Verkopen door bewijzen.
- Onderscheid u van de concurrentie.
- De drie prijspresentatietechnieken.

Workshop: de oplossing presenteren in directe relatie tot de behoeften die tijdens de ontdekkingsfase zijn vastgesteld.

5) Omgaan met bezwaren

- Hoe om te gaan met bezwaren.
- De drie belangrijkste stappen in het omgaan met bezwaren.
- Behandelingstechnieken.

Workshop: praktische training over de meest voorkomende bezwaren.

6) Betrokkenheid bij de klant krijgen

- Koopsignalen detecteren.
- Kies de juiste afsluitingsvorm.
- Kennis kapitaliseren: het interviewverslag.
- Beheers loyaliteitsstrategieën om van elke klant een ambassadeur te maken.

Workshop: koopsignalen en waarschuwingssignalen herkennen. De verkoopvergadering effectief afsluiten. Notulen schrijven.

DATA

Neem contact met ons op