

Opleiding : Technisch verkooppersoneel, de sleutels tot het werk

Praktijkcursus - 2d - 14u00 - Ref. NTC

Prijs : 1280 € V.B.

Hoe kun je technische vaardigheden en commerciële knowhow combineren om de verkoop te ontwikkelen van vaak complexe technische goederen waarbij verschillende spelers betrokken zijn? Deze opleiding zal je in staat stellen om goede verkooppraktijken in te voeren op het vlak van organisatie en communicatie, en de klanttevredenheid te garanderen.

Pedagogische doelstellingen

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

- ✓ Ontwikkel je dubbele technische en commerciële vaardigheden
- ✓ Effectief communiceren en een klimaat scheppen dat bevorderlijk is voor het uiten van de behoeften van de klant
- ✓ Technische functies omzetten in voordelen voor de klant
- ✓ Garandeer synergie tussen interne middelen en de klant
- ✓ Samen met de klant oplossingen bedenken

Doelgroep

Technische verkoopingingenieurs, methodetechnici, projectmanagers. Iedereen in een technische functie die te maken krijgt met commerciële situaties waar veel op het spel staat.

Voorafgaande vereisten

Ervaring met klantrelaties en verkoopkwesties.

Praktische modaliteiten

Praktisch werk

Een pragmatische aanpak, gebaseerd op praktijkcases. Groepsoefeningen.

Leer methodes

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

DEELNEMERS

Technische verkoopingingenieurs, methodetechnici, projectmanagers. Iedereen in een technische functie die te maken krijgt met commerciële situaties waar veel op het spel staat.

VOORAFGAANDE VEREISTEN

Ervaring met klantrelaties en verkoopkwesties.

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.

Opleidingsprogramma

1 De rol van de technische verkoopvertegenwoordiger

- Technische aspecten.
- Commerciële aspecten.
- De missie en het werk definiëren.
- De voor- en nadelen van de technische en commerciële benadering.

Oefening

Groepswork over de functiebeschrijving.

2 Identificeren van de rol van de technische verkoopvertegenwoordiger in complexe verkopen

- Het ene team (van de leverancier) verkoopt aan het andere team (van de klant).
- De verschillende rollen van klantcontacten identificeren.
- De verschillende rollen van het leveranciersteam identificeren.
- De reikwijdte van de CT en andere belanghebbenden (de manager, de CI en andere cross-functionele resources).
- Klanttevredenheid: begrijpen.

Oefening

Breng aan de hand van een praktijkvoorbeeld de interne en externe spelers in een complexe verkoopcyclus in kaart.

3 Communicatiemiddelen onder de knie krijgen

- Empathie ontwikkelen met de klant.
- Luisteren naar klanten en hun behoeften herformuleren.
- Aanpassen aan je communicatiestijl.
- Relevante rapporten maken.
- Slecht nieuws brengen.

Rollenspel

Oefen op het gebruik van communicatiemiddelen zoals actief luisteren, herformuleren en synchroniseren tijdens een verkoopgesprek. Maak een lijst van verboden woorden en non-verbalen die je moet vermijden.

4 Omgaan met situaties waarin veel op het spel staat

- Creëer mogelijkheden om de behoeften van klanten te ontdekken.
- Complexe informatie eenvoudig en overtuigend presenteren.
- Van functies naar voordelen voor de klant.
- Omgaan met bezwaren zoals "echte nadelen".
- Omgaan met emotioneel geladen aftersales-situaties.
- Ontwikkel je netwerk van klantencontacten.
- Weten hoe je hulpbronnen mobiliseert door invloed uit te oefenen.

Praktisch werk

Een argument formuleren met behulp van de CAB-methode. Typische vragen opsommen volgens het profiel van de klant. Mogelijke bezwaren en antwoorden identificeren. Complexe technische interviews simuleren.

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.

KLAS OP AFSTAND

2026 : 19 maa., 18 juni, 29 okt.

PARIS LA DÉFENSE

2026 : 19 maa., 18 juni, 29 okt.