

Opleiding : Je portfolio ontwikkelen door middel van actieve aanbeveling: intensieve workshops

Van klanten bondgenoten voor prospectie maken

Praktijkcursus - 1d - 7u00 - Ref. RRA

Prijs : 690 € V.B.

NEW

Het verrijken van je klantenbestand is essentieel als je je verkoopdoelstellingen wilt halen en je bedrijf wilt laten groeien. Je klanten zijn van onschatbare waarde om je in contact te brengen met nieuwe gekwalificeerde prospects. Hoe kun je een actieve verwijzingsstrategie in je prospectie structureren? Hoe creëer je de juiste voorwaarden om referrals aan te moedigen? Deze opleiding geeft je de praktische en onmiddellijk toepasbare sleutels om van actieve verwijzingen een echte business accelerator te maken, in een win-win geest.

Pedagogische doelstellingen

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

- ✓ Actieve aanbeveling opnemen in uw verkoopaanpak
- ✓ Potentiële doelwitten en beïnvloeders identificeren
- ✓ Je legitiem en zelfverzekerd voelen in je verzoek om een aanbeveling
- ✓ Een verzoek duidelijk en positief formuleren
- ✓ Een gepersonaliseerde aanbevelingspitch structureren
- ✓ De reactie van de aangezochte voorschrijver beheren

Doelgroep

Commerciële spelers in alle sectoren die hun aantal gekwalificeerde prospects willen verhogen

Voorafgaande vereisten

Verkoopervaring en een klantenportfolio sterk aanbevolen

DEELNEMERS

Commerciële spelers in alle sectoren die hun aantal gekwalificeerde prospects willen verhogen

VOORAFGAANDE VEREISTEN

Verkoopervaring en een klantenportfolio sterk aanbevolen

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 vak kennis 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.

Praktische modaliteiten

Praktisch werk

Progressieve praktische workshops over knowhow en interpersoonlijke vaardigheden, rollenspel, toolbox, enz.

Leer methodes

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

Opleidingsprogramma

1 Actieve aanbevelingen durven doen: voorbereiding

- De kracht van verwijzingen begrijpen als hefboom voor prospectie
- Je angsten overwinnen
- Werken aan je verkoophouding
- Een win-win benadering van verwijzingen

Praktisch werk

Uitwisselingen : Waarom durf ik niet om een aanbeveling te vragen? Positieve herformuleringsoefeningen. Pitch workshop 1: eerste ontwerp van je aanbevelingspitch.

2 Potentiële beïnvloeders identificeren

- Breng je huidige netwerk in kaart: klanten, voormalige klanten, partners, persoonlijke relaties, enz.
- Beoordeel het potentieel van een voorschrijver: beschikbaarheid, geloofwaardigheid, netwerk, affiniteit, enz.
- Prioriteit geven aan de beste voorschrijvers
- Acties plannen

Praktisch werk

Analyseer je klantenportfolio en relaties met potentiële klanten. Stel een lijst op van prioritaire beïnvloeders. Stel een gericht actieplan op.

3 De juiste voorwaarden creëren voor actieve aanbeveling

- Aanbevelingen opnemen in de structuur van uw verkoopgesprek
- Spot "de directe aanbeveling"
- Je pitch structureren: duidelijkheid, precisie en eenvoud
- Pas je boodschap aan aan het profiel van de voorschrijver en het gebruikte kanaal

Praktisch werk

Een persoonlijk en/of telefonisch klantengesprek naspelen. De signalen herkennen dat er waarschijnlijk een aanbeveling wordt gedaan.
Pitchworkshop 2: in tweetallen een persoonlijke pitch schrijven en oefenen.

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 Actieve aanbevelingen in de praktijk brengen

- Beheer de reacties van de voorschrijver: enthousiasme, aarzeling, weigering, enz.
- Zonder druk contact opnemen met een voorschrijver
- De verwijzing bedanken en waarderen
- Een eenvoudig en effectief follow-upsysteem opzetten voor verkregen en aan te vragen aanbevelingen

Praktisch werk

Rollenspel: volledige simulatie van een interview inclusief actief advies.

Pitchworkshop 3: evaluatie en optimalisatie van de pitch en afsluitend rollenspel met feedback. Bepalen van je actieplan voor het inzetten van een aanbevelingsverzoek.

Data en plaats

KLAS OP AFSTAND

2026 : 27 maa., 1 juli, 21 sep., 9 dec.

PARIS LA DÉFENSE

2026 : 20 maa., 24 juni, 14 sep., 2 dec.