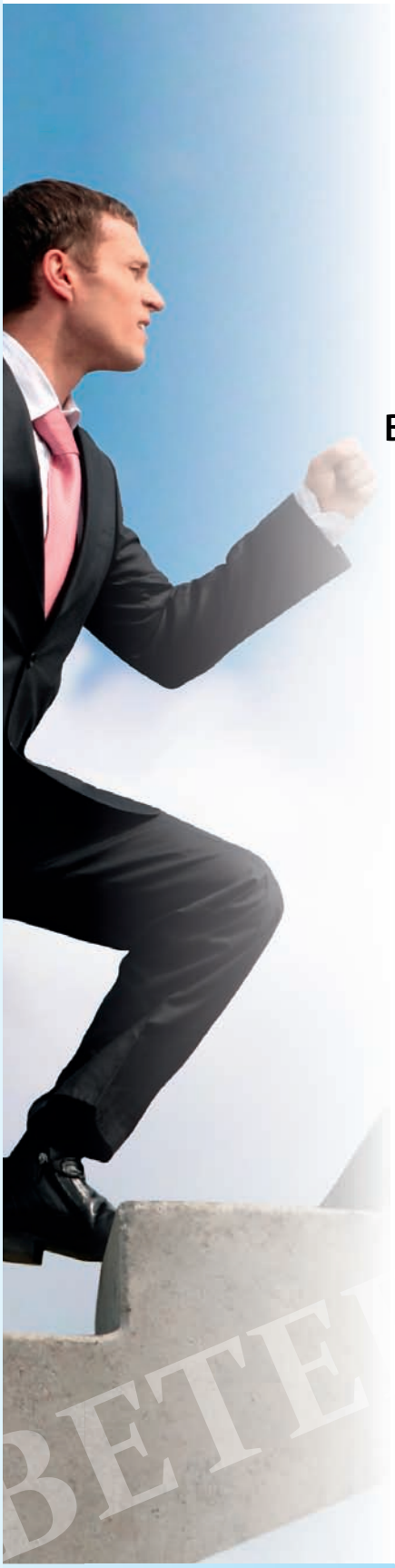
Eendaagse Resultatentraining® op 7 oktober 2014,
Jachthuis Landgoed Beukenrode, Doorn

RESULTATEN TRAINING
SALES
STEEDS BETER



Steeds beter

ADVISEREND VERKOPEN

Van producten- of dienstenverkoper naar probleemoplosser
Bewezen succesvolle techniek om meer resultaat te boeken door een andere klantbenadering

U herkent het wel, toch…?

Klant verveeld, verkoper gáát maar door…
Klant geïrriteerd, verkoper merkt 't niet...
Klant haakt af, verkoper hoogst verbaasd…

of

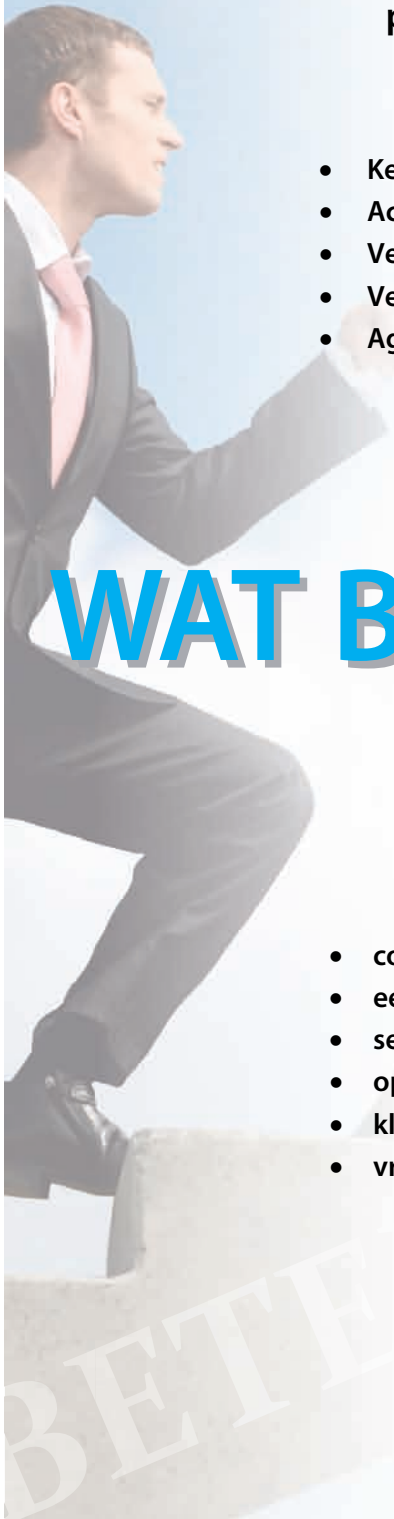
Verkoper wijdt graag uit, klant hoort hem uit…
Verkoper beleert, klant berust…
Verkoper toont product, klant kraakt het af…

De klant moet alles krijgen <u>wat hij écht wil!</u>

Maar…dan moet <u>dát</u> hem wel worden aangeboden..!

VOOR WIE?

RESULTATEN
TRAINING
SALES
STEEDS BETER



Steeds beter ADVISEREND VERKOPEN is belangrijk voor *iedereen* die verkoopgesprekken voert met klanten of prospects, ongeacht niveau of positie in de organisatie

- Key-Accountmanagers
- Accountmanagers
- Verkopers buitendienst
- Verkopers binnendienst
- Agenten
- Algemeen directeuren
- Commercieel directeuren
- Verkoopleiders
- Salesmanagers

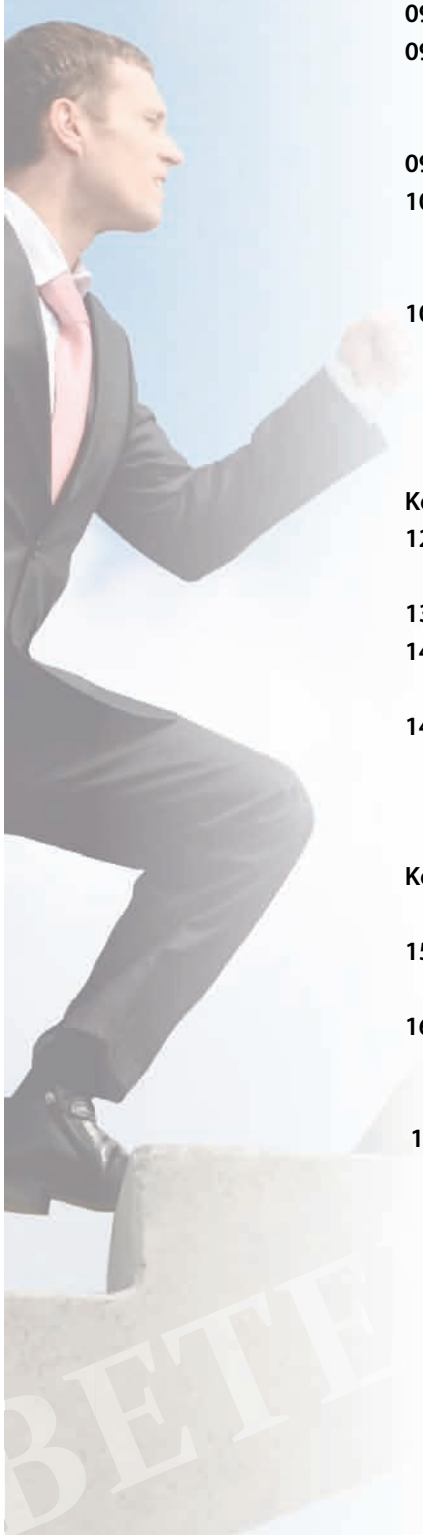
WAT BIEDT . . .

U krijgt inzicht en handigheid in

- communicatie
- een goed gesprek voeren
- selectief vertellen
- op tijd spreken/zwijgen
- klantanalyse
- vraagtechnieken
- luisteren naar klant
- klantwaarde creëren
- valkuilen vermijden
- de kern van verkopen
- discussie voorkomen
- scoringskansen verhogen

PROGRAMMA

RESULTATEN
TRAINING
SALES
STEEDS BETER



08.30-09.00 uur: AANKOMST
Koffie/thee

09.00 uur: WELKOM, KENNISMAKING, WERKWIJZE, DOELSTELLING
09.30 uur: ADVISEREN en VERKOPEN
Introductie

09.40 uur: COMMERCIËLE COMMUNICATIE / MISCOMMUNICATIE
10.00 uur: PRAKTIJKSESSIE "(MIS-)COMMUNICATIE"
Oefening baart kunst

10.45 uur: ADVISEREND VERKOPEN
- De essentie van verkopen
- Vereisten voor succesvol adviserend verkopen
- Een gevaarlijkste valkuil
- De rol van de klant
Korte koffie-/theepauze rond 11.00 uur.
12.00 uur PRAKTIJKSESSIE 1 "ADVISEREND VERKOPEN"
Oefening baart kunst
13.00 uur: Lunch
14.00 uur: PRAKTIJKSESSIE 1 "ADVISEREND VERKOPEN" vervolg

14.30 uur: VRAAGTECHNIEKEN
- Het belang van vragen stellen voor de klant
- Belangrijke vraagtechnieken.
- De structuur van een goede klantanalyse
Korte koffie-/theepauze rond 15.00 uur

15.30 uur: PRAKTIJKSESSIE 2 "ADVISEREND VERKOPEN"
Oefening baart kunst
16.30 uur: EVALUATIE
- Individuele leerpunten
- Oefenplan
17.00 uur: EINDE

Resultaten Training

Een innovatieve onderneming die op basis van uitgebreide langjarige ervaring commerciële toptrainingen ontwikkelt, standaard voor de open markt en op maat voor in company deelnemers.

Resultaten Training is een initiatief van Ir J.W. (Sjef) Geevers, in Nederland grondlegger van succesvolle informatiebedrijven als Euroforum en Fiscaal up to Date, internationaal als Boardmember van International Business Communication Plc (nu Informa Plc) jarenlang samenwerkingspartner in opleidingsprojecten van guru's als Heinz Goldman (Sales & Communicatie, overleden in 2005), Warren Bennis (Leadership), William Ury (Harvard Negociation Project) en Tom Peters (Management).



Resultaten Training

Is partner in de Beukenrode Groep, een exclusief platform waar succesvolle en ervaren commerciële trainers hun krachten bundelen, allen namens zelfstandige bedrijven of als vrije ondernemers. Systematisch analyseren zij elkaars ervaringen, nieuwe inzichten en nieuwe uitdagingen om deze te vertalen naar steeds weer betere trainingsmodules.

De Beukenrode Groep ontwikkelt trainingen in vier talen: Nederlands, Duits, Frans en Engels. Dit maakt het mogelijk commerciële medewerkers en/of agenten in heel Europa op dezelfde wijze te trainen. Verkoopmanagement en prestatiebeoordeling worden hierdoor sterk vereenvoudigd.



Resultatentraining® D141007 "Steeds beter ADVISEREND VERKOPEN", 7 oktober 2014, Jachthuis Landgoed Beukenrode, Beukenrodelaan 2, 3941 ZP Doorn. Fee incl. trainingsmap met werkbladen, cases en handouts € 695,- excl. btw, incl. koffie, thee, lunch en verfrissingen. Annulering € 95,- excl. btw tot 2 weken voor datum, daarna 50% deelnamefee, vervanging mogelijk, bij no show zonder bericht geen recht op restitutie of creditering.

INSCHRIJFFORMULIER

On line inschrijven via www.resultatentraining.nl of sturen naar: Resultaten Training • Ekenrooisestraat 14 • 5583 TG Waalre

Naam bedrijf	:	.....	Naam deelnemer 1	:	.....
Activiteit bedrijf	:	.....	Functie deelnemer 1	:	.....
Adres	:	.....	e mail deelnemer 1	:	.....
Postcode Woonplaats	:	.....	Naam deelnemer 2	:	.....
Telefoonnummer	:	.....	Functie deelnemer 2	:	.....
e mail administratie	:	.....	e mail deelnemer 2	:	.....

NB. On line inschrijven is sneller en goedkoper: www.resultatentraining.nl

Ondergetekende bevestigt hierbij zijn/haar deelname aan Resultatentraining **D141007**

Handtekening deelnemer 1: .....

Handtekening deelnemer 2: .....

Op al onze transacties zijn de betalings- en leveringsvoorwaarden van Resultaten Training van toepassing zoals gedeponeerd bij de KvK te Eindhoven en te downloaden via www.resultatentraining.nl

Resultaten Training

Ekenrooisestraat 14
5583 TG Waalre

T +31 (0)40 2216651
M +31 (0)6 53726992
E info@resultatentraining.nl
W www.resultatentraining.nl

Trainingsfaciliteit
Jachthuis Landgoed Beukenrode
Beukenrodelaan 2
3941 ZP Doorn

RESULTATEN TRAINING
SALES
STEEDS BETER