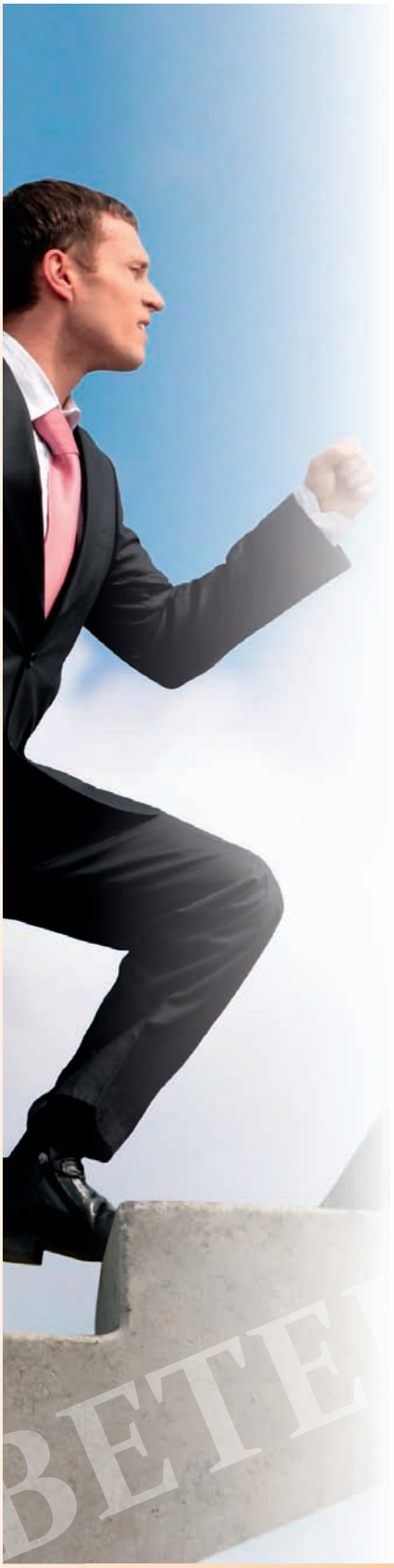
Eendaagse Resultatentraining® op 20 oktober 2014,
Jachthuis Landgoed Beukenrode, Doorn

RESULTATEN TRAINING
SALES
STEEDS BETER



Steeds beter

ARGUMENTEREN en AFSLUITEN

Tips, tricks, skills en drills voor overtuigend argumenteren en messcherp afsluiten

U herkent het wel, toch…?

Orders gemist ...door gebrekkig argumenteren
Marge kwijt …door gebrekkig argumenteren
Tijd verspild…door gebrekkig argumenteren

De juiste argumenten op het juiste moment overtuigen klanten. Van u en van úw voorstel. Hierdoor kiezen ze voor ú.

Dit biedt u de kans om orders direct te scoren en de concurrentie buiten spel te zetten.

Maar…dan moet er wél goed worden afgesloten...!

VOOR WIE?

RESULTATEN TRAINING
SALES
STEEDS BETER



Steeds beter ARGUMENTEREN EN AFSLUITEN is belangrijk voor *iedereen* die moet zorgen dat relaties klanten worden, klanten blijven en als klanten blijven groeien

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

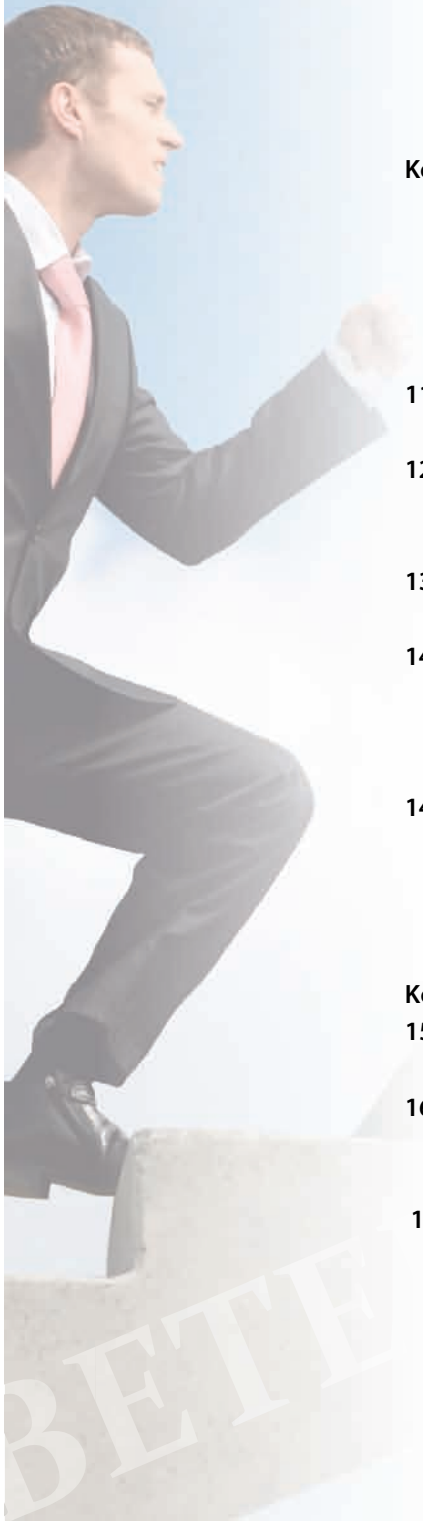
WAT BIEDT . . .

U krijgt inzicht en handigheid in

- de juiste argumenten
- het voorbereiden van de juiste argumenten
- het goed brengen van de juiste argumenten
- de prijs verpakken
- uw prijs hard houden
- koopsignalen herkennen
- korting beperken
- tijdig afsluiten
- uitstel voorkomen
- klanten winnen
- klanten behouden
- klanten uitbouwen

PROGRAMMA

RESULTATEN TRAINING
SALES
STEEDS BETER



08.30-09.00 uur: AANKOMST
Koffie/thee

09.00 uur: WELKOM, KENNISMAKING, WERKWIJZE, DOELSTELLING
09.30 uur: ARGUMENTEREN en AFSLUITEN: MOMENT VAN DE WAARHEID
Introductie
10.00 uur: ARGUMENTEN TEGEN HET LICHT GEHOUDEN
- Wat een argument is en wat het teweeg brengt
- Veel voorkomende, gevaarlijke mankementen
- Ondeugdelijke argumenten: een gevaar voor omzet en marge
- De belangrijkste kenmerken van een goed argument
Korte koffie-/theepauze rond 11.00 uur.
JUISTE ARGUMENTEN
- De waarde van juiste argumenten voor verkoper en klant
- De opbouw van een goed argument
- Het belang van elk van de bouwstenen
- De structuur van een goede argumentatie?
11.30 uur: RECEPT VOOR HET MAKEN VAN JUISTE ARGUMENTEN
In vijf stappen naar ijzersterke argumenten
12.00 uur: PRAKTIJKSESSIE "ARGUMENTEREN"
Oefening baart kunst

13.00 uur: Lunch

14.00 uur: AFSLUITEN: HET SCHOT OP DOEL
- Het juiste moment om af te sluiten
- Bepalende factoren van de afsluiting
- De rol van de prijs bij afsluiten
14.30 uur: KOOPSIGNALEN, AFSLUITTECHNIEKEN, PRIJSBEZWAAR
- Kóópsignalen
- Bestaande afsluittechnieken en de situaties waarin zij het meest effectief zijn
- Het pareren van het prijsbezwaar: "de prijs is te hoog"
Korte koffie-/theepauze rond 15.15 uur
15.30 uur: PRAKTIJKSESSIE "AFSLUITEN"
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® D141020 "Steeds beter ARGUMENTEREN EN AFSLUITEN", 20 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® **D141020.**

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