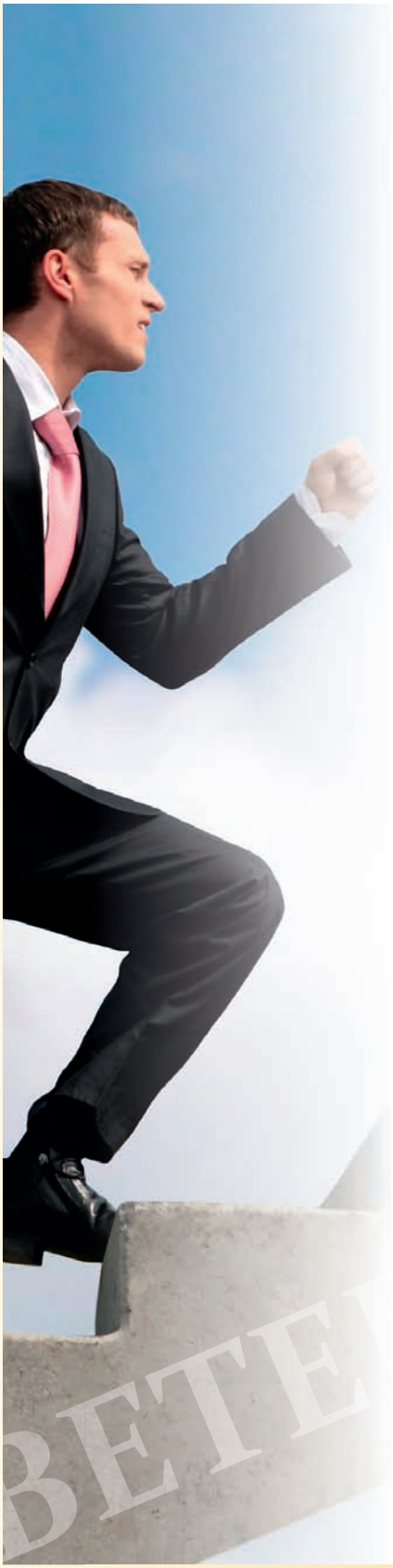
Eendaagse Resultatentraining® op 13 oktober 2014,
Jachthuis Landgoed Beukenrode, Doorn

RESULTATEN TRAINING
SALES
STEEDS BETER



Steeds beter omgaan met

KRITISCHE KLANTEN en PROSPECTS

Bewezen succesvolle technieken waarmee U, zelfs bij de meest absurde bezwaren, de sfeer goed houdt en druk op de relatie voorkomt

U herkent het wel, toch…?

Klant: "…jullie komen je afspraken niet na!"
"…jullie levertijden zijn onbetrouwbaar!"
"…jullie kwaliteit deugt niet!"
of

"… hier kan ik niets mee!"
" …ik geloof niet in dat soort verhalen!"
" …zó komen wij er niet!!"

Tegengas van klanten kan reëel zijn. Maar ook onterecht, irritant, beledigend. Toch verder? Ja!!

Maar…dan moeten de goede sfeer en verstandhouding wél overeind blijven…!

VOOR WIE?

RESULTATEN TRAINING
SALES
STEEDS BETER



Steeds beter omgaan met KRITISCHE KLANTEN en PROSPECTS is belangrijk voor *iedereen op elk niveau* binnen de organisatie, die gesprekken voert met relaties:

- Key-Accountmanagers
- Accountmanagers
- Verkopers buitendienst
- Verkopers binnendienst
- Agenten
- RvB, RvC, Alg. directeuren
- Commercieel directeuren
- Verkoopleiders
- Salesmanagers
- Afdelingshoofden

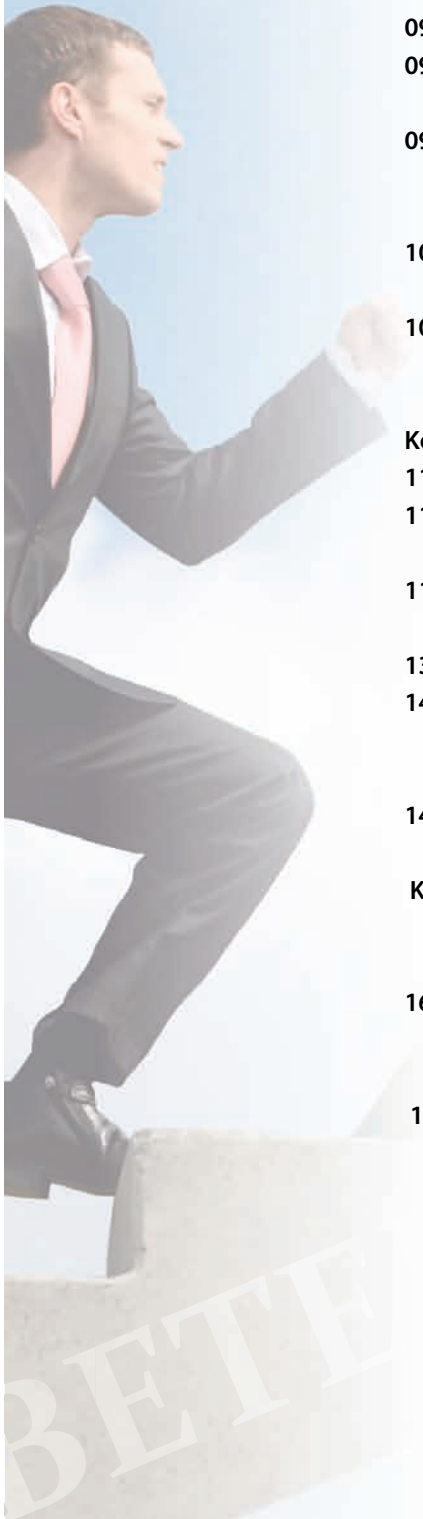
WAT BIEDT . . .

U krijgt inzicht en handigheid in:

- voorbereid i.p.v. perplex
- de reden achter bezwaren
- de juiste 1e reactie
- zelfbeheersing
- discussie/ruzie voorkomen
- emoties neutraliseren
- de sfeer redden
- de regie houden
- bezwaren benutten
- relaties versterken
- nieuwe kansen creëren

PROGRAMMA

RESULTATEN
TRAINING
SALES
STEEDS BETER



08.30-09.00 uur: AANKOMST
Koffie/thee

09.00 uur: WELKOM, KENNISMAKING, WERKWIJZE, DOELSTELLING
09.30 uur: OMGAAN MET KRITISCHE KLANTEN en PROSPECTS
Introductie
09.40 uur: TEGENGAS: BEZWAREN EN TEGENWERPINGEN
- Wat is echt, wat onecht en hoe ga je met beide om?
- Wat zijn de onderliggende motieven?
10.00 uur: PRAKTIJKSESSIE
Oefening baart kunst
10.30 uur: NATUURLIJKE REACTIE OP BEZWAREN EN TEGENWERPINGEN
- valkuilen: gevaren en gevolgen
- zelfbeheersing
Korte koffie-/theepauze rond 11.00 uur
11.00 uur BEZWAREN-ABC: Drie "verplichte" stappen bij tegengas
11.15 uur BEZWAARTECHNIEKEN level 1: basistechniek
- "Bezwaar-paracetamol": de universeel toepasbare bezwaartechniek
11.30 uur: PRAKTIJKSESSIE BEZWAARTECHNIEKEN level 1
Oefening baart kunst
13.00 uur: Lunch
14.00 uur: BEZWAARTECHNIEKEN level 2: speciale technieken
- "Bezwaar-antidepressivum": speciale bezwaartechniek bij emotie
- "Bezwaar-tranquilizer": speciale rustgever bij ernstige gevallen
14.30 uur: PRAKTIJKSESSIE BEZWAARTECHNIEKEN level 2
Oefening baart kunst
Korte koffie-/theepauze rond 15.00 uur
PRAKTIJKSESSIE BEZWAARTECHNIEKEN level 1 en 2
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®D141013 "Steeds beter omgaan met KRITISCHE KLANTEN en PROSPECTS",13 okt. 2014, 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® **D141013.**

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