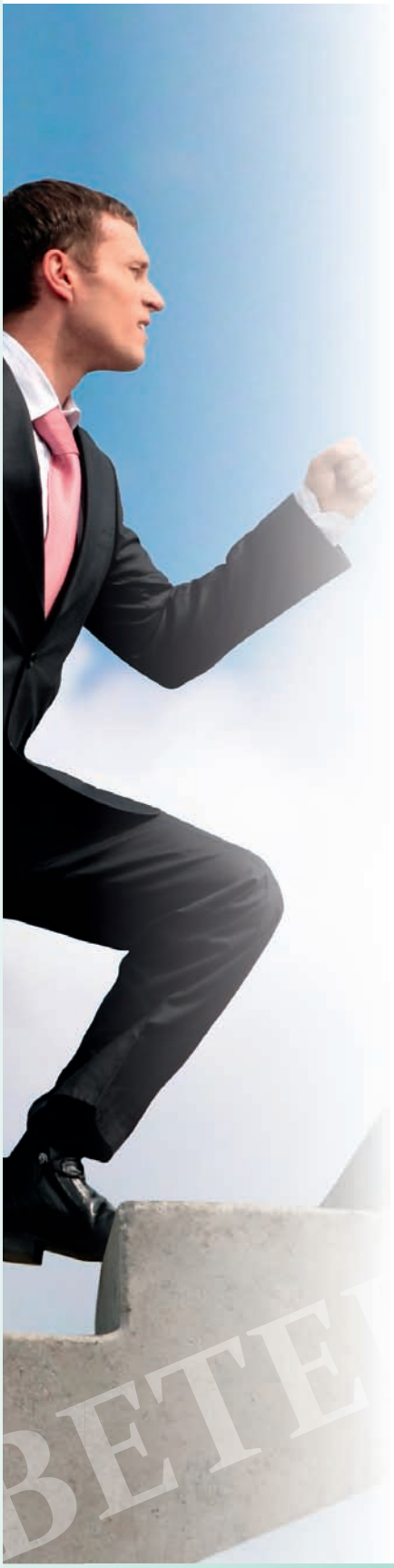
Eendaagse Resultatentraining® op 14 oktober 2014,
Jachthuis Landgoed Beukenrode, Doorn

RESULTATEN TRAINING
SALES
STEEDS BETER



Steeds betere

KLANTANALYSE

Bewezen succesvolle technieken om steeds beter vast te stellen waar het een klant écht om gaat waardoor offertes steeds meer het verschil maken

U herkent het wel, toch…?

Klant "..vindt dat allemaal maar duurmakerij…"
"..zal de offertes naast elkaar leggen..."
"..kijkt toch nog even verder..."
of

Verkoper " ..hoort dit niet óók in die offerte ...?!"
" ..zou de klant dit op prijs stellen..?
" ..wel erg lang geworden, die offerte…"

Wat serieus waardevol is voor een klant, dát moet je hem voorschotelen.

Maar…dan moet je wel zeker weten wat dat precies is en waarom …!

VOOR WIE?

RESULTATEN TRAINING
SALES
STEEDS BETER



Steeds betere KLANTANALYSE is belangrijk voor *iedereen* die commerciële gesprekken 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

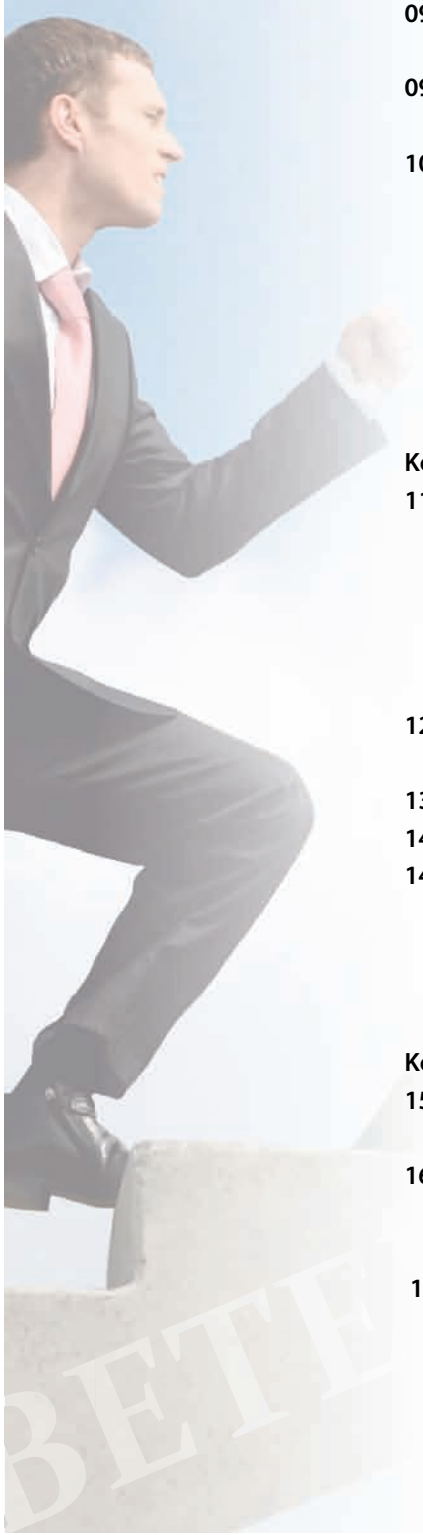
WAT BIEDT . . .

U krijgt inzicht en handigheid in

- 1e indruk maken
- enthousiasmeren
- gespreksevenwicht
- de kracht van zwijgen
- vraagtechnieken
- doelgericht dóórvragen
- analysestructuur: wat wanneer?
- klantwaarde opsporen
- doelgericht blijven
- discussie voorkomen
- op één lijn komen bij de klant, geaccepteerd worden

PROGRAMMA

RESULTATEN
TRAINING
SALES
STEEDS BETER



08.30-09.00 uur: AANKOMST
Koffie/thee

09.00 uur: WELKOM, KENNISMAKING, WERKWIJZE, DOELSTELLING
09.30 uur: KLANTANALYSE
Introductie
09.40 uur: WAARDE EN KLANTANALYSE
- een goede klantanalyse: onmisbaar voor verkoper én klant
10.00 uur: VOORWAARDEN CREËREN VOOR SUCCESVOLLE KLANTANALYSE
- Binnenkomen in een verkoopgesprek
- Sfeer en enthousiasme creëren
- Het doel van het gesprek voor verkoper en klant
- Akkoord van de klant over het doel van het gesprek
- "Actief luisteren": wat het is en waarom het belangrijk is
- Een evenwichtig verkoopgesprek
- Geaccepteerd worden als serieuze gesprekspartner
Korte koffie-/theepauze rond 11.00 uur.
11.00 uur VRAAGTECHNIEKEN
- Het belang voor de klant van het stellen van vragen
- Bestaande vraagtechnieken
- Bestaande vraagtechnieken en hun doeleinden
- Wat een klantanalyse in elk geval altijd moet opleveren
- De structuur van een vraagstelling
12.00 uur PRAKTIJKSESSIE "VRAGEN STELLEN"
Oefening baart kunst
13.00 uur: Lunch
14.00 uur: PRAKTIJKSESSIE "VRAGEN STELLEN" vervolg
14.45 uur: DE OPTIMALE KLANTANALYSE
- Structuur van de klantanalyse: inhoud en volgorde
- Negatief gedrag tijdens de klantanalyse
- Op koers blijven
- Controle of het doel is bereikt
Korte koffie-/theepauze rond 15.00 uur
15.30 uur: PRAKTIJKSESSIE "KLANTANALYSE"
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® D141014 "Steeds betere KLANTANALYSE", 14 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® **D141014.**

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