

PROGRAMMA: opleiding **RED SALES**

Deze training geeft je handvaten om een resultaatgerichte trainingsactie voor je team uit te werken.

Jij bent na deze training in staat om je salesteam te leiden naar

- een gerichte sales/service mentaliteit.
- Proactieve eerder dan een reactieve houding tav de klant.

DOELSTELLING VAN DE OPLEIDING

- Gevorderde Salescoachingopleiding om je medewerkers beter aan te sturen
- Bewustwording en aanvaarding van de nieuwe aanpak
- Inspireren naar een pro-actieve elegante sales houding
- Leren ontdekken van de latente behoefte van hun klanten
- Durven commercieel te handelen
- Ownership nemen ivm de aanpak

Inhoudelijke aspecten:

Uitgangspunten

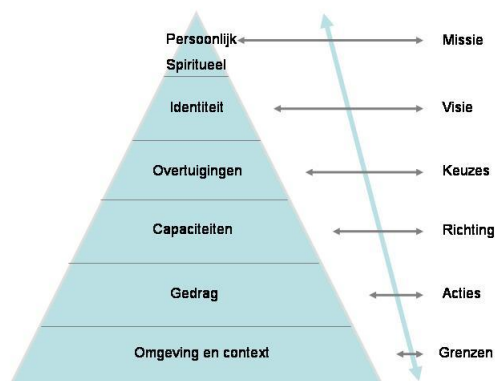
Succesvolle mensen onderscheiden zich vooral door een grotere zelfkennis. Communicatie, motivatie en organisatorische vaardigheden zijn essentiële factoren van de persoonlijke professionele waarde van verkopers.

Logische niveaus .

Wij zijn er van overtuigd dat resultaten bepaald worden door te denken en handelen op verschillende niveau's:

De totale workshop wordt afgestemd op deze niveau's :

Missie, identiteit, overtuigingen, capaciteiten, gedrag en omgeving



Inhoud :
« Reflex » dag

Reflex :
In praktijk, komt het op de aspecten "TE DOEN/TE VERMIJDEN" aan bij de benadering van de klant .
Ons welslagen, ons geluk, onze vrees hangen in ons leven af van de manier waarop we communiceren met onszelf, met onze klanten en met de wereld..

AGENDA

Strategische bedenkingen en zelfbeschouwing

De evolutie in onze professionele omgeving
Het beslissingsproces van de klant
Aanknopingspunten en RED
Hoe test de klant, hoe test ik de klant

Verkopen volgens de nieuwe benaderingswijze

Wat is een bruikbaar aanknopingspunt
Aanknopingspunten gebruiken om de Relatie te versterken
Aanknopingspunten en het Enthousiasme te versterken
Hoe gaan voor de Deal

Structuur van het gesprek

De Relatie openen
Het Enthousiasme creëren over het aanbod Special Ad
De argumentatie en bewijs
FAB's en ons aanbod
Deal afsluiten