



Adviserend verkopen

Waarde creëren voor klanten. Sta jij er bij stil? Herken je dat in jouw markt je onderscheiden op basis van product, dienst of organisatiekenmerken niet meer zo vanzelfsprekend is? Welke oplossing heb jij hiervoor gevonden? Kun jij werkelijk waarde creëren voor je klanten?

Adviserend verkopen is de meest gewaardeerde training van de Nederlandse Sales Academie. In de vierdaagse training check je jouw effectiviteit aan professionele normen om je verbetermogelijkheden vast te stellen. Een toptraining voor maximale effectiviteit in persoonlijke verkoop!

'Van product push naar solution pull'

Een vertrouwensbasis tussen jou en de klant is een belangrijk uitgangspunt voor een gelijkwaardige relatie. Als de klant vertrouwen in jou heeft, zal hij je eerder deelgenoot maken van de werkelijke vraagstukken, wensen en behoeften die er zijn. Hij ziet jou als een gelijkwaardige gesprekspartner die samen met hem naar oplossingen wil zoeken. De klant helpen beslissen zal je uiteindelijk makkelijk afgaan.

Resultaat in jouw praktijk

Na de training zul je merken dat je relaties met klanten succesvoller zijn. Je bent in staat jezelf als een gelijkwaardige en bekwame gesprekspartner te positioneren in wie klanten vertrouwen hebben. Ons hoofddoel in de training is het realiseren van het door jou gewenste effect in je praktijk. Je praktijkervaringen en nieuwe inzichten vullen elkaar aan tot een nieuwe, effectieve werkwijze.

Voor wie?

Deze training is bedoeld voor accountmanagers met enige verkoopervaring die in aanraking komen met complexe klantvraagstukken op tactisch of strategisch niveau.

Inhoud van de training

In de training ontwikkel je de commerciële competenties die relevant zijn voor de moderne accountmanager die te maken heeft met een toenemende complexiteit in zijn/haar markt. De volgende onderwerpen komen aan bod:

- Een gelijkwaardige gesprekspartner zijn op tactisch en/of strategisch niveau
- Vertrouwen winnen
- Behoeften peilen
- Focus leggen op oplossingen die waarde creëren voor de klant
- Verkopen van de prijs
- De klant helpen beslissen en afsluiten
- Simulaties
- Praktijkopdrachten.

Ervaar onze training

Wij willen dat iedere training van de Nederlandse Sales Academie een ervaring is die je bij blijft. Verassende momenten van zelfinzicht, bijzondere oefeningen om nieuwe dingen te ontdekken en na afloop een concrete aanpak voor jouw praktijk. De trainingdagen zijn bedoeld om in levendige en interactieve bijeenkomsten samen te werken aan professionalisering waarbij plezier en jezelf verbeteren hand in hand gaan. Leren door doen is het uitgangspunt; korte inleidingen en veel oefenen.

Trainer

De ervaring en aanpak van een trainer is vaak heel bepalend voor een training. Onze trainers zijn gedreven professionals met ruime ervaring in en passie voor het trainingsonderwerp. Zij zijn allen zelf actief in de verkoop. De trainer zal zijn/haar praktijkervaring inzetten om je te helpen jouw leerdoelen te realiseren.

Centrale locatie

De opleiding vindt plaats op een mooie en centraal gelegen locatie zoals Kasteel 't Kerckebosch in Zeist (onder voorbehoud).

Investering

Deelname kost € 2.495,-. Dit bedrag is inclusief verzorging en materialen, exclusief btw.

Aanmelden en informatie

Aanmelden kan gemakkelijk via onze website.

Wil je meer informatie?

Bel ons dan op 026 - 442 83 87 of stel je vraag per e-mail via info@salesacademie.nl.

Nederlandse Sales Academie
Velperplein 1a
6811 AG Arnhem
www.salesacademie.nl