



## Bouwen aan vertrouwen Individueel Competentie Programma

Dit programma draait om het verkennen van je eigen persoonlijkheid en de interactie met anderen. Hoe bouw jij vertrouwen op met je klanten? Hoe ga jij om met de verschillende karakters van klanten en hoe kom je zelf over als persoon? Ken je jezelf genoeg als het om wederzijds vertrouwen gaat? En belangrijker nog, wat zijn de mechanismen om jezelf op dit gebied te ontwikkelen?

Wederzijds vertrouwen tussen jou en jouw klant is een belangrijke basis om succesvol te zijn in de verkoop en advisering. Wederzijds vertrouwen is nodig om gelijkwaardige relaties met je klanten te ontwikkelen. Als een klant jou vertrouwt, jou accepteert als een gelijkwaardige gesprekspartner, dan ontstaat er openheid in het contact. Door deze openheid zal de klant je eerder deelgenoot maken van de vraagstukken en problemen die écht belangrijk voor hem zijn. En dat is voor jou noodzakelijk om optimaal bij hem/haar aan te sluiten met een passend advies of oplossing.

### Resultaat in jouw praktijk

Na het programma zul je merken dat de contacten met klanten je veel gemakkelijker afgaan. Je hebt het zelfvertrouwen om je als een gelijkwaardige en bekwame gesprekspartner te positioneren, bij welke klant dan ook.

### Voor wie?

Voor iedere commerciële professional met klantcontact die zichzelf als het belangrijkste verkoopinstrument ziet.

### Individueel competentie programma

Het individueel competentie programma is een intensief en praktijkgericht programma waarbij verschillende werkwijzen en leermethodes worden afgewisseld. Door deze variatie en het individuele karakter zul je snel effect zien in je praktijk. Na afloop heb je een concrete aanpak voor jezelf. Je kunt ieder moment starten en het programma beslaat een periode van drie tot vijf maanden. Het omvat de volgende onderdelen:

- Vaardigheidsmeting
- Uitgebreide schriftelijke intake
- Drie modules met iedere module:
  - een bijeenkomst met de trainer waarin je werkt aan jouw leerdoelen
  - een studieopdracht
  - een telefonisch consult
  - e-mailcontact
- Praktijkopdracht
- Persoonlijk plan van aanpak en borging
- Certificaat

### Inhoud

- Vertrouwen winnen
  - vertrouwen als basis voor succesvol verkopen
  - oprecht contact maken
  - omgaan met verschillende klanttypes
  - simulaties
- Verder bouwen aan vertrouwen
  - eigen kwaliteiten ontdekken en gebruiken
  - interactie met verschillende klanten
  - goed contact uitbouwen: stem af op de klant
  - simulaties
- Van kunnen naar doen
  - de macht der gewoonte
  - nieuw gedrag eigen maken
  - verantwoordelijkheid nemen
  - simulaties

### 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.

### Locatie

Het programma kan plaats vinden op een locatie in Arnhem, Amersfoort of Gouda (of nabije omgeving).

### Investering

Deelname kost € 2.480,-. 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](mailto:info@salesacademie.nl).

Nederlandse Sales Academie  
Velperplein 1a  
6811 AG Arnhem  
[www.salesacademie.nl](http://www.salesacademie.nl)