



Commercie voor consultants Individueel Competentie Programma

Als vakspecialist ben jij door je kennis en expertise bij uitstek een interessante gesprekspartner voor nieuwe en bestaande opdrachtgevers. In dit programma zul je (weer) de mooie kanten ontdekken van het contact met nieuwe mensen en bedrijven. Een verrassend programma over contacten leggen en (vervolg) opdrachten verwerven.

'Meerwaarde creëren voor jouw klanten'

Resultaat in jouw praktijk

'Commercie voor Consultants' leert je de mooie kanten ontdekken van het contact met (nieuwe) mensen en bedrijven. Je zult commercie gaan ervaren als een natuurlijk en plezierig onderdeel van je werk. Ons uitgangspunt is het realiseren van het door jouw gewenste effect in de praktijk.

Voor wie?

Het programma is bedoeld voor vakspecialisten die naast hun inhoudelijke werk ook een commerciële verantwoordelijkheid hebben, zoals adviseurs, trainers, specialisten, accountants, projectleiders, enz.

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 programma omvat de volgende onderdelen (een uitgebreide beschrijving van alle onderdelen en onderwerpen vind je op de volgende pagina)

- Vaardigheidsmeting
- Uitgebreide schriftelijke intake
- Bijeenkomst module 1: Professionele houding en presentatie. In deze eerste bijeenkomst met de trainer werk je aan jouw leerdoelen.
- Een studieopdracht
- Een telefonisch consult
- Emailcontact
- Praktijkopdracht
- Bijeenkomst module 2: Communicatieve adviesvaardigheden. In deze bijeenkomst met de trainer werk je wederom aan jouw leerdoelen.

- Een studieopdracht
- Een telefonisch consult
- Emailcontact
- Praktijkopdracht
- Bijeenkomst module 3: Van kunnen naar doen. In deze bijeenkomst met de trainer werk je opnieuw aan jouw leerdoelen.
- Een studieopdracht
- Een telefonisch consult
- Emailcontact
- Praktijkopdracht

Certificaat

Wanneer je alle bijeenkomsten aanwezig bent geweest en de praktijkopdracht, waaraan je gedurende het hele programma werkt, met minimaal een voldoende afsluit dan ontvang je na afloop van het programma een certificaat.

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.

Investering en locatie

Deelname kost € 2.480,-. Dit bedrag is inclusief verzorging en materialen, exclusief btw. Het individueel competentie programma kan plaatsvinden op een locatie in Arnhem, Amersfoort of Gouda (of nabije omgeving).

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



Commercie voor consultants Individueel Competentie Programma

Inhoud

Je leert adviseren en verkopen op een manier die door klanten wordt gewaardeerd. Naast het ontwikkelen van vaardigheden wordt ook aandacht besteed aan het overwinnen van negatieve beelden en belemmerende overtuigingen die vaak met het verkopen in verband worden gebracht.

Na het vaststellen van de leerdoelen gaat het programma van start. Deze leerdoelen worden bepaald door middel van het afnemen van een vaardigheidsmeting en een uitgebreide schriftelijke intake. De indeling van het programma is hierna verder uitgewerkt.

Module 1

Deze module bestaat uit de volgende onderdelen:

- Een eerste bijeenkomst met de trainer waarin je werkt aan jouw leerdoelen.

Het volgende onderwerp wordt belicht:

Professionele houding en presentatie

- Zelfvertrouwen voelen en tonen
- Wat klanten verwachten
- Oprecht interesse tonen
- Vanuit je expertise problemen en verbeterpunten herkennen
- Proactief inspelen op vraagstukken
- Een studieopdracht
Tijdens deze bijeenkomst bespreek je met de trainer de eerste studieopdracht en ontvang je een nieuwe studieopdracht die je voor de volgende bijeenkomst dient voor te bereiden.
- Een telefonisch consult
Dit telefonisch consult is op jouw initiatief. Je kunt dit telefoongesprek gebruiken om bijvoorbeeld advies te vragen aan de trainer, een praktijkdilemma te bespreken, hulp te vragen bij een studieopdracht of de praktijkopdracht etc.
- Emailcontact
Tijdens het gehele programma ontvang je emails van ons welke bedoeld zijn om je te inspireren, te motiveren en te stimuleren.
- Praktijkopdracht
Gedurende het gehele programma werk je aan een praktijkopdracht. Wanneer je deze met minimaal een voldoende afsluit en je alle bijeenkomsten aanwezig bent geweest dan ontvang je na afloop van het programma een certificaat.

Module 2

Deze module bestaat uit:

- Een bijeenkomst met de trainer waarin je werkt aan jouw leerdoelen.

Het volgende onderwerp wordt uitgebreid toegelicht:

- Communicatieve adviesvaardigheden
 - Tot een plezierig contact komen
 - Vertrouwen winnen
 - Een gelijkwaardige relatie opbouwen
 - Gesprekstechnieken
 - Met de klant naar oplossingen kijken
 - Tot een professioneel advies komen
- Een studieopdracht
Tijdens deze bijeenkomst bespreek je met de trainer de tweede studieopdracht en ontvang je een nieuwe studieopdracht die je voor de volgende bijeenkomst dient voor te bereiden.
- Een telefonisch consult
Ook bij deze tweede module is een telefonisch consult inbegrepen. Dit telefonisch consult is op jouw initiatief. Je kunt dit telefoongesprek gebruiken om bijvoorbeeld advies te vragen aan de trainer, een praktijkdilemma te bespreken, hulp te vragen bij een studieopdracht of de praktijkopdracht etc.
- Emailcontact
- Praktijkopdracht

Module 3

Deze module bevat de volgende onderdelen:

- Een laatste bijeenkomst met de trainer waarin je wederom verder werkt aan jouw leerdoelen. Tijdens deze bijeenkomst wordt de vertaalslag gemaakt 'van kunnen naar doen'. Dit is dan ook het hoofdonderwerp van deze derde bijeenkomst:
- Van kunnen naar doen
 - Drempels overwinnen
 - Nieuw gedrag eigen maken
 - Simulaties
 - Verantwoordelijkheid nemen
- Een studieopdracht
Tijdens deze bijeenkomst bespreek je de derde studieopdracht met de trainer.
- Een telefonisch consult
Ook bij deze laatste module is een telefonisch consult een vast onderdeel van het programma. Dit telefonisch consult is wederom op jouw initiatief. Je kunt dit telefoongesprek gebruiken om bijvoorbeeld advies te vragen aan de trainer, een praktijkdilemma te bespreken, hulp te vragen bij een studieopdracht of de praktijkopdracht etc.
- Emailcontact
- Praktijkopdracht