



## Plezier in acquisitie

Een nieuwe klant binnen halen wordt vaak gezien als een moeizaam proces. Helaas denken veel verkopers daar zelf ook zo over. In weinig andere vakgebieden heeft de professional zo vaak de handrem erop staan als bij acquisitie. Deze handrem bestaat uit negatieve beelden en belemmerende overtuigingen. Tijdens deze tweedaagse intensieve training ervaar je hoe effectief en plezierig acquisitie echt kan zijn. Je leert te acquireren op een wijze die door potentiële klanten wél gewaardeerd wordt. Een training die verder gaat dan de basistechnieken voor het maken van afspraken. Geen frustratie meer, gewoon jezelf zijn en met plezier de markt benaderen.

Komt het volgende je bekend voor? “Bedrijven zitten niet op me te wachten”, “Ik ben meer een relatiebeheerder” of “De klant heeft geen reden om te wisselen van leverancier”. Stuk voor stuk beelden en overtuigingen die voortkomen uit ervaringen en aannames. Als je je als verkoper hier niet tegen weet te wapenen, vervalt acquisitie al snel tot één van de minst leuke taken. En is er altijd wel een excuus om het uit of af te stellen.

### Resultaat in jouw praktijk

De tweedaagse training Plezier in acquisitie leert je (weer) de mooie kanten ontdekken van het contact met nieuwe mensen en nieuwe bedrijven. Je zult acquisitie ervaren als plezierig en uitdagend werk. Ons hoofddoel in iedere training is het realiseren van het door jouw gewenste effect in je praktijk. Eigen praktijkervaringen en nieuwe inzichten vullen elkaar aan tot een nieuwe werkwijze.

### Voor wie?

Deze training is bedoeld voor iedere commerciële professional met acquisitie in zijn takenpakket, zoals verkopers, account- en salesmanagers en consultants.

### Inhoud van de training

Het programma draait om het plezier in (het leggen van) het eerste contact. Je vaardigheden én je overtuigingen komen aan bod. Onderwerpen:

- Persoonlijke beelden en overtuigingen bij acquisitie
- Acquisitie zoals klanten het wel waarderen
- Gesprekstructuren, werkwijze en organisatie van de acquisitietaak
- Gespreksvaardigheid
- Overtuigingskracht
- Simulaties
- Praktijkopdracht

### 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 trainingsdagen 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 onderwerp. 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 € 1.195,-. 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)