



## **PSD Personal Sales Development**

### **2 uur intensieve analyse en rapportage voor Uw Persoonlijke Sales Power**

#### **Voor wie is deze analyse bedoeld?**

Veel verkopers doen de juiste dingen en hebben vele kwaliteiten. Doen ze ook de juiste dingen op het juiste moment? U heeft veelvuldig klantcontact en de volgende vragen spelen door uw hoofd: Hoe kan ik meer authentiek contact en verbinding met klanten maken. Om beter te brengen wat ze precies nodig hebben en willen? Hoe wordt ik ervaren? Hoe verhoog ik de gunfactor bij mijn klanten? Hoe en waar vind ik passie in de functie en de job, word ik enthousiast en straal dat ook uit en ontvang het weer terug? Wat voor type verkoper ben ik eigenlijk?

#### **Opbrengsten**

U ervaart uw sterkten en valkuilen in de klantcommunicatie. Ook zult u een helder inzicht krijgen wat voor specifieke Sales kwaliteiten u nu makkelijk en welke u op langer termijn kunt oogsten. U zult een besluit kunnen nemen over een persoonlijk sales groeitraject en een inschatting kunnen maken over uw persoonlijke meerwaarde en de opbrengsten daarvan voor u zelf, uw bedrijf en uw klanten.

De navolgende onderwerpen komen in deze intensieve analyse aan de orde:

#### **U zelf presenteren**

Hoe presenteer ik mijzelf, welke power laat ik zien, waarom zou ik en hoe doe ik dat? Wat is dan mijn persoonlijke communicatietalent?

#### **Weerstand**

Wat zijn mijn eigen weerstanden, valkuilen in de klantcommunicatie? Waar vertraag en verhinder ik zelf echt klantcontact. Waar ben ik authentiek en waar heb ik beperkt zicht op bij een gesprekspartner.

#### **Contact en deal gunnen**

Hoe en waarmee maak ik de beste verbinding en vind ik de beste deal? En hoe help ik mijn klant het beste? Vooral wat is mijn persoonlijke rol hierin? Waarmee maak ik echt contact en blijf ik echt en oprecht?

#### **PSD data en -plaats**

Op verzoek en locatie. Vraag uw Salesactor contactpersoon voor alle informatie.

#### **Investering**

Uw investering voor deze intensieve, persoonlijke maatwerk analyse bedragen per persoon € 250,-- per uur, totaal 4 uur, incl. 2 uur rapportage. Dit bedrag is exclusief de BTW en eventuele reiskosten, echter inclusief een heldere CADT Sales Competentie en ontwikkel rapportage.