



## **PST Persoonlijke Sales Training, consultative selling**

### **2 x 2-daags programma, plus intake en Persoonlijke Sales Power analyse**

Hieronder vindt u alle trainingsinformatie over onze 4-daagse open training.

#### **Voor wie is deze training 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 nog beter contact en verbinding met klanten maken, zodat ik juist schakel? Word ik als een prettige gesprekspartner ervaren en hoe kan dat beter? Hoe verhoog ik de gunfactor bij mijn klanten? Word ik er zelf wel blij en gelukkig van met wat ik aan het doen ben? Hoe vind ik passie in de functie en de job, word ik enthousiast en straal dat ook uit en ontvang het weer terug? Hoe vind ik mijn persoonlijke meesterschap en laat dat ook zien? Hoe maak ik dan de beste oprechte authentieke deal zonder gemaakte trucks?

#### **Opbrengsten**

U ervaart hoe u over komt en wat uw sterkten in de communicatie zijn. U leert uw kracht te zien en toe te passen in het klantcontact en u merkt de persoonlijke manier waarop u contact maakt en wat u kunt versterken. U merkt hoe uw innerlijke groei past binnen uw rol en functie in het bedrijf. U zult hierdoor een geweldige sprong in commitment en positieve inzet ervaren. Klanten zullen uw commitment voelen en weten dat u de juiste gesprekspersoon voor hen bent en u de business gunnen. Tevens zult u een besluit kunnen nemen over een persoonlijk sales groeitraject en een inschatting kunnen maken over uw persoonlijke meerwaarde en de opbrengsten voor uw klanten en uw bedrijf.

#### **De training en intake**

Met iedere deelnemer zal een persoonlijke intake plaatsvinden, de zgn Personal Sales development analyse (zie leaflet). Uw persoonlijke Salescompetenties, groeikansen en valkuilen zullen hieruit scherp naar voren komen. De training zal hierbij voor u persoonlijk gematched worden. Uw eigen gedrag en rol in het klantencontact zal hierbij centraal staan. De cases zijn voor uw dagelijkse praktijk herkenbaar, waardoor u het geleerde direct zult gaan toepassen en oogsten. We maken gebruik van praktijkgerichte cases, individuele opdrachten, workshops, simulaties en videofeedback. In verband met de intensiteit van de training is het deelnemeraantal beperkt tot 10 personen.



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

### **Communicatie**

Hoe bouw ik vertrouwen en acceptatie met de klant? Hoe voorkom ik de valkuilen van onrustig praten en duwen, hoe blijf ik rustig? Sterker nog, hoe breng ik de passie er in en kom ik toch er ook achter wat de klant echt wil en belangrijk vindt? Wat is mijn eigen rol, waarin doe ik anders en wat precies doe ik beter dan anderen?

### **Presenteren**

Hoe presenteer ik mijzelf en onze oplossing/dienst met passie bij nieuwe en bestaande relaties? Wat laat ik zien, waarom zou ik en hoe doe ik dat? Hoe open ik het gesprek? Welke opbouw heeft een goed gestructureerd gesprek? Hoe kan ik de leiding in het gesprek houden, zonder te duwen of te trekken? Hoe/waarop overtuig ik de klant om met ons/mij in zee te gaan.

### **Weerstand**

Hoe ga ik professioneel om met weerstanden en bezwaren zodat de goede sfeer behouden blijft? Wat kun je wel doen met bezwaren en wat is mijn persoonlijke opbrengst daarbij? Hoe voorkom ik in de verdediging te gaan en welke tips zijn er voor mij persoonlijk?

### **Contact en deal gunnen**

Hoe maak ik de beste verbinding en vind ik de beste deal? Hoe help ik mijn klant het beste? Vooral: wat is mijn persoonlijke rol hierin? Hoe maak ik contact zonder allerlei zogenaamd slimme trucks en blijf ik echt en oprecht?

### **Training**

Met behulp van cases, praktijksimulaties, workshops, individuele werkbladen met vragen en video feedback maakt u zich bovenstaande onderwerpen eigen, zodat u deze in uw dagelijkse praktijk direct met succes kunt gaan toepassen.

### **Trainingsdata en -plaats**

Open inschrijving, twee maal per jaar. Vraag uw Salesactor contactpersoon, of raadpleeg de website kalender voor alle informatie.

### **Investering**

Uw investering voor deelname aan deze intensieve, persoonlijke maatwerk training bedragen per persoon € 495,- per intake en per dag. Dit bedrag is exclusief BTW en eventuele overnachtingen, echter inclusief een heldere Sales Competentie en ontwikkelingsrapportage, alle deelnemersmaterialen, een duidelijke syllabus van de training, lunches en voldoende koffie, thee en frisdranken tijdens de training.