



Waarde creëren voor klanten. Staat u erbij stil? Herkent u dat 'je onderscheiden' in uw markt niet meer zo vanzelfsprekend is? Welke oplossing hebt u hiervoor gevonden? Kunt u werkelijk waarde creëren voor uw klanten? In de vierdaagse training Adviserend verkopen toetst u uw effectiviteit aan professionele normen om uw verbetermogelijkheden vast te stellen. Een toptraining voor maximale effectiviteit in persoonlijke verkoop!

Adviserend verkopen™

Van product push naar solution pull

Training van 4 dagen

Voor wie Deze training is bedoeld voor iedereen die in aanraking komt met klantvraagstukken op tactisch of strategisch niveau. Enige verkoopervaring is noodzakelijk. Zowel ondernemers, buitendienstverkopers, accountmanagers als consultants die verkoopgesprekken voeren kunnen deelnemen aan deze training.

Trainers 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 dagelijks actief in de verkoop. De trainer zal zijn/haar praktijkervaring inzetten om u te helpen jouw uw te realiseren.

Wat leer ik?

Na de training merkt u dat relaties met klanten succesvoller zijn. U bent in staat uzelf als een gelijkwaardige en bekwame gesprekspartner te positioneren in wie klanten vertrouwen hebben. De acceptatie van u als gesprekspartner op dat niveau is de basis van Adviserend verkopen. Met kennis van de klant kunt u oplossingen formuleren die er toe doen. Oplossingen die een klant graag wil afnemen.

Werkwijze Er wordt gewerkt in kleine groepen van gemiddeld 10 deelnemers, het maximum is 14. Bij IMK Opleidingen begint het leren al direct na inschrijving. Wij bieden u een breed leerconcept, waarvan de training de kern vormt. Vooraf ontvangt u digitaal een preview van het lesmateriaal inclusief voorbereidingsopdracht. De training zelf is bijzonder interactief, met de nadruk op het toepassen van de theorie. Zelfanalyses, oefeningen, discussies en ervaringsuitwisseling maken het leerproces persoonlijk en zeer praktijkgericht. Tussentijds onderhoudt u contact met uw medecursisten en werkt u aan een specifieke opdracht. Na afloop is het toepassen in de werksituatie van groot belang. U kunt blijven sparren met anderen en nog zes weken gebruik maken van e-coaching door uw trainer.

De praktijk De training blijft u bij door de verassende momenten van zelfinzicht en de bijzondere oefeningen om nieuwe dingen te ontdekken. Na afloop voert u verkoopgesprekken op een echt andere manier. Leren door doen is het uitgangspunt. Vandaar dat u het geleerde tussen de trainingsdagen door direct gaat toepassen. Uw ervaringen neem je weer mee naar de volgende trainingsdag. U zult verrast zijn door de niveau waarop de gesprekken met klanten gaan verlopen en door het resultaat na de training.

Aanverwante cursussen

- Cursus *Commerciële binnendienst* (3 dagen)
- Training *Plezier in acquisitie* (2 dagen)
- Training *Commercie voor consultants* (3 dagen)
- Training *Telefonische verkoop en acquisitie* (2 dagen)

Graag adviseren wij bij uw persoonlijk opleidingsplan. Neem vrijblijvend contact op via 0172 - 42 34 56.

Bert Pol

*Trainer bij de Nederlandse Sales Academie en
IMK Opleidingen*



“Sales is een vak”

“Om succes te hebben in sales, is meer nodig dan een vlotte babbel. Het is echt een vak. Veel salesmensen vinden verkoop leuk, maar ook ingewikkeld. De diversiteit aan klanten en al hun specifieke vragen en behoeften maakt immers dat je op communicatief niveau snel moet kunnen schakelen. Klanten willen maatwerk ervaren; het is aan de verkoper om daar professioneel op in te spelen.

Wat ik in mijn trainingen aan mensen meegeef, is het besef dat ze een serieus vak beoefenen. Maar ik reik ze ook praktische tools aan die ze de volgende dag al kunnen inzetten om slagvaardig te anticiperen op klanten. Het resultaat? Méér omzet met méér plezier!”

Programma

In de training ontwikkel je de commerciële competenties die relevant zijn voor de moderne accountmanager die te maken heeft met een toenemende complexiteit in zijn/ haar markt. De volgende onderwerpen komen aan bod:

- Geaccepteerd worden als gelijkwaardige gesprekspartner op tactisch en/of strategisch niveau
- Vertrouwen winnen
- Behoeften peilen
- Oplossingen die waarde creëren voor de klant
- Verkopen van de prijs
- De klant helpen beslissen en afsluiten
- Simulaties
- Praktijkopdrachten

Het all-in tarief per deelnemer bedraagt € 1.450,-

Tariefsopbouw: Iesgeld € 1.230,- / Iesmateriaal € 40,- / accommodatiekosten € 180,- (4 dagen).

Alle bedragen zijn exclusief btw. Vrijstelling is mogelijk via IMK Academie, u kunt dit aangeven op het inschrijfformulier. Indien u kiest voor eenmalige automatisch incasso betaalt u geen € 15,- extra per factuur aan administratiekosten.

OOK INCOMPANY!

 Meld u aan via www.IMKopleidingen.nl/av

 Reserveer meteen uw plaats met één telefoontje naar **0172 - 42 34 56**



IMK Opleidingen biedt deze training aan in samenwerking met de Nederlandse Sales Academie



Regio en data

Deze training duurt vier dagen van 10.00 - 17.00 uur

mei 2012

Den Bosch | 08 - 05 | 15 - 05 | 22 - 05 | 29 - 05

Amsterdam | 24 - 05 | 31 - 05 | 07 - 06 | 14 - 06

juni 2012

Rotterdam | 06 - 06 | 13 - 06 | 20 - 06 | 27 - 06

Amersfoort | 15 - 06 | 22 - 06 | 29 - 06 | 06 - 07

oktober 2012

Amsterdam | 31 - 10 | 07 - 11 | 14 - 11 | 21 - 11

november 2012

Utrecht | 13 - 11 | 20 - 11 | 27 - 11 | 04 - 12

Rotterdam | 28 - 11 | 05 - 12 | 12 - 12 | 19 - 12

Eindhoven | 30 - 11 | 07 - 12 | 14 - 12 | 21 - 12

Kijk op IMKopleidingen.nl voor ons volledige programma

Bel voor meer informatie of voor het aanvragen van de uitgebreide cursusbrochure naar IMK support 0172-42 34 56



MANAGEMENT & LEIDERSCHAP | INFORMEEL LEIDERSCHAP | PERSONEELSBELEID |
MEDEZEGGENSCHAP | SUPPORT & COMMUNICATIE | SALES | ONDERNEMERSCHAP

OOK INCOMPANY!

IMK Opleidingen heeft meer dan 50 trainingen en opleidingen, verdeeld over 7 thema's. Met 75 professionele trainers leiden wij per jaar meer dan 5.000 cursisten op. IMK Opleidingen staat bekend om haar praktijkgerichte, no-nonsense aanpak. De missie is talentontwikkeling tot de derde macht (TO3). IMK Opleidingen geeft mensen de kans om hun talenten te Ontdekken, te Ontwikkelen en ermee te durven Ondernemen.