

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 ervaart u hoe effectief en plezierig acquisitie echt kan zijn. U leert te acquireren op een wijze die door potentiële klanten wél gewaardeerd wordt. Een training die verder gaat dan de technieken voor het maken van afspraken. Geen frustratie meer, gewoon uzelf zijn en met plezier de markt benaderen.

## Plezier in acquisitie™

Met plezier en resultaat  
de telefoon pakken!

Training van 2 dagen



**Voor wie** Deze training is bestemd voor iedereen met een commerciële functie die zich frequent bezighoudt met telefonische verkoop. Zowel ondernemers, buitendienstverkopers als binnendienstmedewerkers met een acquisitiedoelstelling, kunnen deelnemen aan deze training.

**Wie is mijn 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 dagelijks actief in de verkoop. De trainer zal zijn/haar praktijkervaring inzetten om u te helpen uw leerdoelen te realiseren.

### Wat leer ik?

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

**Unieke 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 zal u bijblijven door de verrassende momenten van zelfinzicht en de bijzondere oefeningen om nieuwe dingen te ontdekken. Na afloop heeft u een concrete aanpak voor uw praktijk. Leren door doen is het uitgangspunt. Vandaar dat u ook gesprekken uit de eigen praktijk opneemt en niet alleen 'droog oefent'. U zult verrast zijn door de plezierige telefoongesprekken en het resultaat na de training.

### Aanverwante cursussen

- Cursus *Commerciële binnendienst* (3 dagen)
- Training *Adviserend verkopen* (4 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.



## Marco Reijntjens

Trainer bij de Nederlandse Sales Academie  
en IMK Opleidingen

TRAINER  
AAN HET  
WOORD

*“Mijn definitie van verkopen is helpen”*

“Klanten kopen met plezier als ze er beter van worden. Dat wil zeggen, wanneer het hen helpt om hun doelen te bereiken. Het is de rol van een verkoper om te leren wat de doelen van iedere individuele klant zijn en om - met jouw diensten en producten- deze te helpen realiseren. Dat vraagt een flinke dosis passie. Niet alleen voor de eigen producten en diensten, maar vooral passie voor mensen. Je eigen resultaat gaat gelijk op met het resultaat voor je klanten, of beter gezegd: je eigen resultaat volgt het resultaat dat je voor je klanten kunt realiseren. Dit maakt het verkoopvak zo mooi. Het is een kwestie van helpen. Wanneer je werkt vanuit dit principe ontmoeten klanten je graag en is het contact altijd plezierig. Je hoeft ook niet langer te zoeken naar het onderscheidend vermogen. Wanneer klanten mogelijke partners vergelijken, kijken ze naar wie hen het beste kan helpen om hun doelen te bereiken. Spreken over toegevoegde waarde is zo ouderwets, verkopen draait om toegekende waarde!”

## Programma

Het programma draait om het plezier in (het leggen van) het eerste contact.  
Uw vaardigheden én uw 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
- Praktijkopdrachten

## Het all-in tarief per deelnemer bedraagt € 895,-

Tariefsopbouw: Iesgeld € 765,- / Iesmateriaal € 40,- / accommodatiekosten € 90,- (2 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/pa](http://www.IMKopleidingen.nl/pa)



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

Nederlandse Sales Academie  
Passie voor mensen



### Regio en data

Deze training duurt twee dagen van 10.00 - 17.00 uur

#### maart 2012

Assen 09 - 03 | 16 - 03

Breda 21 - 03 | 28 - 03

#### april 2012

Amsterdam 12 - 04 | 19 - 04

Arnhem 20 - 04 | 27 - 04

#### mei 2012

Rotterdam 14 - 05 | 21 - 05

Utrecht 23 - 05 | 30 - 05

#### juni 2012

Zwolle 04 - 06 | 11 - 06

Den Bosch 21 - 06 | 28 - 06

#### oktober 2012

Arnhem 02 - 10 | 09 - 10

Den Bosch 04 - 10 | 11 - 10

Amsterdam 09 - 10 | 16 - 10

#### november 2012

Zwolle 01 - 11 | 08 - 11

Breda 07 - 11 | 14 - 11

Drachten 16 - 11 | 23 - 11

Rotterdam 23 - 11 | 30 - 11

#### december 2012

Utrecht 06 - 12 | 13 - 12

Kijk op [IMKopleidingen.nl](http://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.