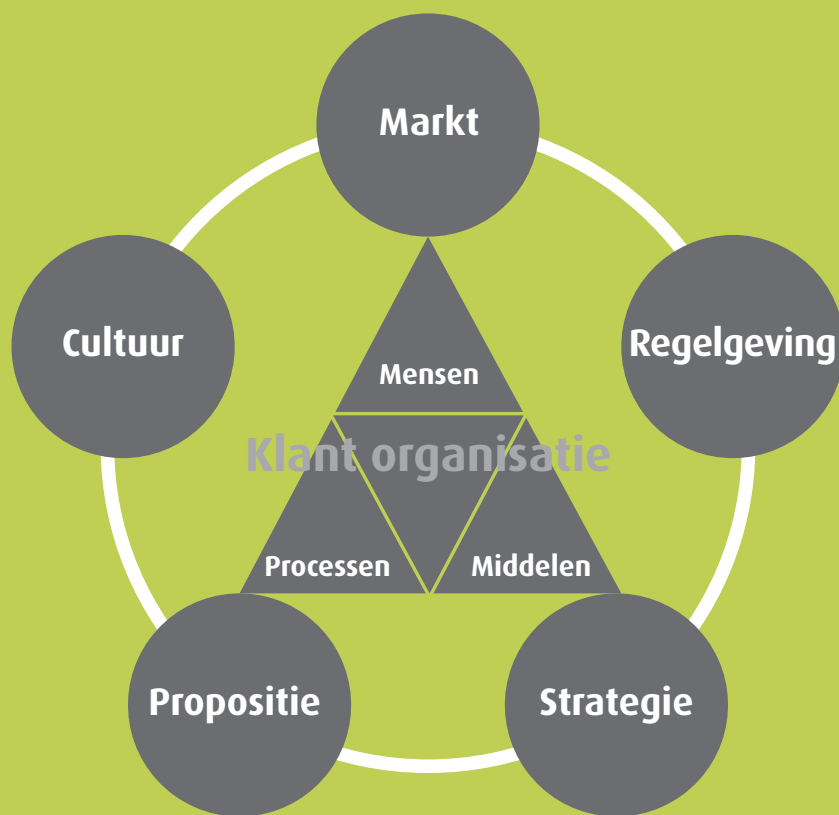


Consultative selling workshop



De wereld verandert. Indien je doet wat je altijd deed,
krijg je steeds minder dan je altijd kreeg.
IT wordt complexer. IT wordt belangrijker.
Hoe blijf je als verkoper optimaal gebruik maken van de verkoopkansen?
Verander mee. Wordt consultative seller!

Consultative selling workshop

Agenda dag 1

9.30 - 17.00 uur

1 0 meting

o.b.v. intake questionnaire

2 Theorie

Opbouw klant organisaties
Hoe IT in een bedrijfsproces een rol heeft
Wat IT hierin betekend. Welke implicaties zijn er als er geen IT is.

3 Hands-on

Implicatie oefening

4 Lunch

Maaltijd
Tijd voor vermaak (spel element)

5 Theorie

SPIN techniek

6 Hands-on

Gespreksoefening

7 Dagafsluiting & "huiswerk"

Agenda dag 2

9.30 - 17.00 uur

1 Theorie

Behandeling huiswerk

2 Theorie

Consultative selling
gesprekstechnieken

3 Hands-on

Gespreksoefening

4 Theorie

Closings technieken. Opdrachten bevestigen i.p.v. offertes maken.

5 Hands-on

Gespreksoefening

6 Dagafsluiting

Na afloop van deze workshop ben je tot de volgende zaken instaat:

- ✓ Begrijpen welke rol IT in de klantorganisatie inneemt.
- ✓ De implicatie kwantificeerbaar maken
- ✓ Trusted advisor op directie niveau te zijn
- ✓ De klant op alle fronten weten te managen

Consultative selling workshop

Deze training is voor jou:

- ✓ Als je accountmanager bent
- ✓ Als je salesmanager bent
- ✓ Als je contacten met klanten hebt
- ✓ Als je een verdiepingsslag in je commerciële kwaliteiten wilt
- ✓ Als je je verkoopvaardigheden verder wilt ontwikkelen
- ✓ Als je je klant echt wilt begrijpen

In deze workshop krijg je:

- ✓ Hands-on ervaring met consultative selling
- ✓ De juiste verkooptechnieken
- ✓ Nieuwe inzichten
- ✓ Een voortreffelijke lunch
- ✓ Een sales certificaat voor het leven

Vragen?

Neem contact met ons op per mail: info@dutchit-academy.nl

www.dutchitacademy.nl

Deze masterclass wordt georganiseerd in samenwerking met:

