

NEW IMPROVEMENT

organisatie advies - coaching & training - interim management

Code: 180918

Professionele Commerciële Vaardigheden Resultaatgericht Handelen

In uw dagelijkse commerciële functie wilt u zich verder ontwikkelen. U leert hoe u uw commerciële- en klantgerichte vaardigheden kunt verbeteren en anderen positiever kunt beïnvloeden in de richting van uw doel. Naast resultaatgericht onderhandelen en weerstanden om te buigen leert u doelgericht af te sluiten. Tevens weet u ambassadeurs van uw opdrachtgevers te maken.

Doelgroep

Voor een ieder die zijn/haar professionele commerciële vaardigheden (verder) wil ontwikkelen

Doel

Na deze training:

- Werkt u vanuit concrete doelstellingen en afspraken
- Bent u zich bewust van uw verbale- en non-verbale communicatie en beïnvloeding
- Weet u uw doel boven de verwachting van de klant te leggen
- Weet u anderen bewust in het onderbewustzijn te beïnvloeden in de richting van uw doel
- Kunt u uw onderneming en product/dienst professioneel presenteren
- Kunt u resultaatgericht onderhandelen en afsluiten
- Kunt u telefonisch afspraken maken met (nieuwe) klanten
- Weet u klachten positief om te buigen
- Kunt u neen-zeggen in het belang van de klant

Inhoud

De training behandelt de volgende aspecten:

- Werken vanuit concrete doelstellingen
- Bewustwording van de eigen verbale- en non-verbale communicatie
- Wat is het hoogst haalbare in de markt
- Wat verwacht de (potentiële) klant
- Gespreksverloop en sturing van het proces
- Resultaatgericht presenteren
- Onderhandelingsvaardigheden
- Hoe doelgericht af te sluiten
- Het ombuigen van weerstanden
- Telefonische vaardigheden
- Schriftelijke communicatie
- Onderhandelen met meerdere personen
- Hoe positieve reviews te krijgen

Aanpak (open training)

Vanuit een korte theoretische inleiding wordt er direct een vertaalslag gemaakt naar uw eigen praktijk. Door middel van rollenspellen wordt uw eigen actuele situatie vastgesteld, waarna de trainer de ideale aanpak (in een rollenspel) laat zien. Gezamenlijk wordt met u de optimale aanpak geanalyseerd en getraind. De volgende dag kunt u direct het geleerde in de praktijk toepassen. Uw leidinggevende wordt gevraagd u te ondersteunen middels coaching.

(Vooraf gaande aan de training wordt u gevraagd de RealDrives test in te vullen.)

=====

Praktische informatie

Duur: 5 trainingdagen verdeeld over 5 maanden
Data, : 18 september, 9 oktober, 30 oktober, 20 november, 11 december 2018
Locatie: open training, trainingslocatie Nieuwegein Business Centre
Deelnemers: minimaal 6, maximaal 10 deelnemers
Inclusief: trainingsmap, lunches, RealDrives test, hand-outs, evaluatie gesprekken
Investing: € 2950,= (excl btw)