



Copyright ® and Trademark  
™ pending on all shown  
and related material



## SKILLS, STRUCTURE, SYSTEM & STRATEGY



WELKE 12 VOORDELEN ZIJN ER VOOR BEDRIJVEN DIE  
BESLUITEN DE B2B VERKOOP BINNEN- EN BUITENDIENST BIJ  
ARISTEO TE VOLGEN?

**ARISTEO helpt bedrijven door samen te werken met de verkoop binnen- en buitendienst. Waardoor de verkoop de focus weer legt op de toegevoegde waarde die de klant wordt geboden: door de unieke kwaliteit, functionaliteit, duurzaamheid, gebruiksgemak, specifieke toepassing of de unieke prijs/kwaliteit verhouding.**



Copyright ® and Trademark  
™ pending on all shown  
and related material



**Op deze manier overtuigd de verkoop de klant van de passende oplossing voor zijn bedrijf.**

**Hierdoor verschuift de conversatie van de prijs van het product/dienst, naar de toegevoegde waarde die het voor de klant heeft!**

**Wanneer de klant de voordelen ziet en de waarde erkent, vindt er een verschuiving plaats van prijsonderhandeling naar het implementeren van de oplossing!**

**Door de focus op de USP's van het product/dienst , raakt de klant overtuigd van de toegevoegde waarde en wordt de intrinsieke behoefte van de klant aangewakkerd.**

**De klantbehoefte staat altijd voorop in het gesprek, hierdoor ervaart de klant een duidelijke betrokkenheid en interesse in de geboden oplossing!**

**Als je verkoopteam deze paradigma shift weet te maken, stijgt de bruto verkoopmarge en neemt het aantal loyale klanten toe!**

**Als je als bedrijf je mensen niet traint, kost je dat per verkoper tot € 200k/5y aan bruto verkoopmarge. Voor de binnendienst kunnen de kosten tot € 600k/y oplopen bij een omzet van € 12M/y.**



Copyright ® and Trademark  
™ pending on all shown  
and related material



## Hier zijn de 11 voordelen van een B2B verkooptraining van ARISTEO voor de klant:

### 1. **Verhoogde conversiepercentages**

Door je verkoopteam de juiste technieken en strategieën te leren, kunnen ze meer leads omzetten in betalende klanten. Dit leidt tot een hogere conversie en dus meer omzet.

### 2. **Betere klantrelaties en langdurige partnerships**

B2B verkooptraining helpt je team om effectieve relaties op te bouwen en te onderhouden met zakelijke klanten, wat leidt tot langdurige samenwerking en wederzijds vertrouwen.

### 3. **Efficiënter gebruik van verkooptools en -technieken**

Trainingen helpen je team om tools en verkooptechnieken optimaal te benutten, zodat ze sneller en effectiever kunnen werken, zonder tijd te verliezen.

### 4. **Versterking van onderhandelingsvaardigheden**

Door gerichte onderhandelingsstrategieën aan te leren, kan je team deals sluiten met betere voorwaarden, wat de winstgevendheid van de deals verhoogt.

### 5. **Verbeterde productkennis en adviesrol**

Verkopers worden beter in het adviseren van klanten op basis van diepgaande productkennis, wat niet alleen de klanttevredenheid verhoogt, maar ook de kans vergroot dat klanten voor jouw oplossing kiezen.

### 6. **Verhoogde motivatie en zelfvertrouwen van het verkoopteam**

Een goed getraind team voelt zich zelfverzekerder in hun werk, wat de motivatie verhoogt en leidt tot betere prestaties en een positievere werksfeer.

### 7. **Inzicht in klantbehoeften**

Door het trainen van je team in het effectief stellen van vragen en luisteren naar klanten, kunnen ze beter inspelen op de specifieke behoeften van elke klant en gepersonaliseerde oplossingen bieden.

### 8. **Verkoopcyclus verkorten**

Door het aanleren van efficiënte verkoopstrategieën kan je team de verkoopcyclus verkorten, waardoor je sneller resultaten behaalt en meer deals kunt sluiten in minder tijd.



Copyright ® and Trademark  
™ pending on all shown  
and related material



## 9. **Betere opvolging van Leads / Offertes!**

Na een verkooptraining weet je team hoe ze leads beter moeten opvolgen en onderhouden, zodat potentiële klanten niet verloren gaan in het verkoopproces.

## 10. **Verhoogde klantloyaliteit**

Goed getrainde verkopers kunnen klanten beter bedienen, wat leidt tot meer klanttevredenheid en loyaliteit. Tevreden klanten zijn eerder geneigd om herhaalaankopen te doen en je bedrijf aan anderen aan te bevelen.

## 11. **Wendbaarheid in veranderende marktomstandigheden**

Verkooptraining biedt de tools en kennis om snel te reageren op veranderingen in de markt, waardoor je bedrijf altijd goed gepositioneerd is, ongeacht de situatie.

12.

## **Actief luisteren tijdens verkoopgesprek**

Door actief te luisteren naar de klant, ben je beter in staat zijn/haar behoefte te analyseren en hierdoor een beter passend voorstel te doen. Hierdoor voelt de klant zich begrepen en is de kans op een order ineens veel groter!

**Door deze voordelen kan een B2B verkooptraining niet alleen de prestaties van je verkoopteam verbeteren, maar ook de algehele groei van je bedrijf ondersteunen!**

**Dus wil je samen met je team aan de slag om 2025 weer net zo succesvol te maken als vorig jaar? Maak dan een TEAMS afspraak en kijk welke sales skills jij & je team dit jaar gaan aanpakken.**

**[www.aristeo.eu](http://www.aristeo.eu)**

**[Info@aristeo.eu](mailto:Info@aristeo.eu)**