





INHOUD TRAINING

DEEL I

- TARGETS TRAINING [verwachtingen training]
- PSYCHOLOGISCHE COMPONENTEN [van de verkoop]
- KARAKTEREIGENSCHAPPEN [belangrijk voor verkopers]
- DE GUNFACTOR

DEEL II

- STORY TELLING [+ oefening]
- VERKOOP SCHETS [+ oefening]
- SALES PITCH [+ oefening]
- 50 VERKOOP VRAGEN [+ oefening]
- 50 ORDER VRAGEN [+ oefening]

DEEL III

- Psychologie van het verkopen [waarom ben je verkoper geworden]
- Basis Verkoopproces [& het uitgebreide verkoopproces]
- **GEEN KORTING !!**



INHOUD TRAINING

DEEL IV

- **Onderhandelen, basis** [+ oefening]
- Buying Cycle / Sales Cycle
- De SWOT analyse [+ oefening]

DEEL V

- Beïnvloedingsmatrix [+ oefening]
- Ideale klant [+ oefening]
- Product/Diensten waaier
- Sales Funnel

DEEL VI

- **Bezwaren** [+ oefening]

DEEL VII

- **Gebruik verkoopwoorden!** [+ oefening]
- Koude Acquisitie XL [+ oefening]

- Sales boeken / Persoonlijke ontwikkeling boeken



INHOUD TRAINING

Deel VIII

- Actief Luisteren in Verkoopgesprekken [+oefening]
- S.O.A.P. B2B Sales Methode [+oefening] optioneel
- A.D.A. B2B Sales Methode [+oefening] optioneel
- A.I. Verkoop ondersteuning [+oefening]
- S.B.S. [Sales Balanced Scorecard] [+oefening]
- Rode & Blauwe Menstypen [+oefening] optioneel
- BONUS MATERIAAL

Optioneel:

[Praktische verkoopkennis EN]



- Opleidingsniveau : MBO/HBO
- Taal : Nederlands [optioneel: Engels/Duits]
- Tijdsinvestering : 16 – 40 uur [verdeeld over 4 tot 10 blokken van 4 uur, 's ochtends]
- Groepsgrootte : 1-4 / 5-8 personen
- Startmoment : in overleg
- Locatie : bij bedrijf/externe locatie
- Optie : losse modules uit de SALES TOOLBOX
- Trainingsmateriaal/
Cursusmanual : 100 – 200 pagina's theorie/ trainingsmateriaal/ oefeningen/
praktische tips [EUR 119,00 per deelnemer ex. BTW]
- Investing : vanaf EUR 1.488,00* / vanaf EUR 2.976,00**
[ex. BTW , ex. reiskosten, ex. trainingsmateriaal, ex. eventuele
evaluaties/rapportages]
* Voor groepsgrootte 1 tot 4 / ** Voor groepsgrootte 5 tot 8

