





# 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

- Sell Value [Always]
- **Sales Price Strategy [ + oefening]**
- Van Transactioneel naar Partnerschap



# INHOUD TRAINING

## DEEL III

- De Sales Proposition
- Het Sales krachtenveld
- **Het Sales Ontwikkelmodel** [ + oefening]

## DEEL IV

- In 5 stappen naar de sales order
- Qualify Prospect
- Buying Cycle/ Sales Cycle [ + oefening]
- De persoonlijke clientkaart
- **A.I. Ondersteuning Sales** [ + oefening]

## DEEL V

- Het Piramide Sales Model
- GEEN KORTING !!
- Het Sales Pipeline proces model [ + oefening]



# INHOUD TRAINING

## DEEL V

- De verkoop overzichtskaart
- De week Planning Tool [ + oefening]
- CRM [Customer Relations Management ]

## DEEL VI

- SPIN Selling [ + oefening]
- Consultative Selling [ + oefening]
- Onderhandelen [ + oefening]
- **Sales Challenge [ + oefening]**

## DEEL VII

- Management /Sales / Persoonlijke ontwikkeling boeken

### 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

