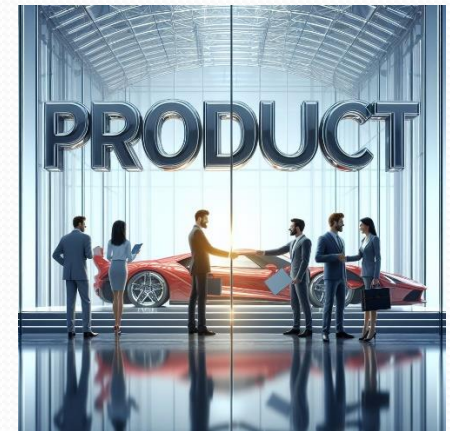




ARISTEO, TRAINING & COACHING 2025





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



- Meer sales bij meer klanten
- Kortere sales cycles
- Meer klantbezoeken bij potentiële klanten
- Meer en effectiever prospecting
- Beter presentaties & rapportages
- Meer overtuigingskracht en grotere sales orders
- Effectievere klantbehoefte analyse
- Hogere bruto verkoopmarge
- Hogere gunfactor door empathische klantbenadering
- Effectief omgaan met bezwaren
- Duidelijke focus op vergroten omzet bestaande klanten
- Effectieve en overtuigende offerte
- Gestructureerde aanpak van Suspects, Leads & Prospects
- Duurzame omzetgroei bij Accounts & Key-accounts
- Persoonlijke groei in klantrelatie en verbreding portfolio



- De verkoper is na de training in staat om een account volledig in beeld te brengen door alle relevante stakeholders te benoemen, budget allocatie, tijdspad, de behoefte analyse, de concurrentie, de meerwaarde van het product/dienst en kan deze op een effectieve wijze intern en extern communiceren, waarbij de sales cycle een significante verbetering laat zien tav tijd, geld en scoringkans.
- Door exact de buying cycle en de sales cycle in kaart te brengen is duidelijk wanneer de klant een beslissing neemt en is de verkoper in staat deze effectief te managen en stuurt op het juiste moment de juiste mensen aan, waardoor de sales order wordt geborgd.
- Door de grote hoeveelheid kennis en inzicht die de verkoper opbouwt gedurende de training is hij/zij beter in staat om van *one time customers* *repeat customers* te maken, hierdoor wordt de sales effort over meerdere sales orders verdeeld.
- Door duidelijk in beeld te hebben waar de USP's van het bedrijf liggen kan door Consultative Selling een grote meerwaarde worden bereikt.



- **De unieke toegevoegde waarde van de trainingen van ARISTEO, is dat er niet alleen aan de hard sales skills wordt gewerkt [fase 2] ,maar daar vooraf eerst wordt vastgesteld hoe de [psychologische] soft sales skills van de verkoper zich verhouden tot de gewenste eigenschappen/vaardigheden.**
- Door eerst een persoonlijk assessment te doen [persoonlijkheidstesten op 123 TEST.NL of equivalent] wordt individueel vastgesteld waar de ontwikkelpunten liggen , op basis van dit persoonlijke profiel kunnen additionele/persoonlijke ontwikkeltrajecten worden gedefinieerd. Hiernaast kan de verkooptraining worden aangepast en kunnen specifieke trainingsdoelen worden opgesteld.
- Voor de *Intermediate* en *Advanced* trainingen geldt dat voor het effectief toepassen van de *advanced sales systems* in de praktijk het sterk gewenst is dat de positieve persoonlijke verkoop karaktereigenschappen matchen met het gewenste professionele sales profiel.



ARISTEO, Basic sales training, ca. 4-10 blokken van 4 uur , Trainingskosten per uur EUR 93,00 excl. B.T.W., excl. reiskosten [EUR 0,41/km excl. B.T.W.], excl.

Additioneel trainingsmateriaal/ rapportages



ARISTEO, Intermediate sales training, ca. 4-10 blokken van 4 uur , Trainingskosten per uur EUR 93,00 excl. B.T.W., excl. reiskosten [EUR 0,41/km excl. B.T.W.], excl.

Additioneel trainingsmateriaal/ rapportages



ARISTEO, Advanced sales training, ca. 4-10 blokken van 4 uur , Trainingskosten per uur EUR 93,00 excl. B.T.W., excl. reiskosten [EUR 0,41/km excl. BTW], excl.

Additioneel trainingsmateriaal/ rapportages



ARISTEO, Customized Sales Training [on location /on campus/ on the road], vanaf 4 uur, Trainingskosten per uur EUR 93,00 excl. B.T.W., excl. reiskosten [EUR 0,41/km excl. BTW], excl. Additioneel trainingsmateriaal/ rapportages, excl. Speciale voorbereidingskosten



ARISTEO, Interim Sales Professional [on location /on campus/ on the road], periode : 1, 3 of max. 6 maanden, tarief gebaseerd op min. 160 uur/maand, Interim kosten per uur EUR 69,00 excl. B.T.W., excl. reiskosten [EUR 0,41/km excl. BTW], excl. additionele opdrachten/ rapportages, excl. speciale voorbereidingskosten



ARISTEO, Executive/Management Coaching & Consulting [on location /on campus], Coaching tarief per uur EUR 118,00 excl. B.T.W., excl. reiskosten [EUR 0,41/km], excl. Additioneel assessment/rapportages, excl. Speciale voorbereidingskosten



ARISTEO, Team Coaching [on location /on campus], Coaching tarief per uur EUR 93,00 excl. B.T.W., excl. reiskosten [EUR 0,41/km], excl. Additioneel assessment/rapportages, excl. Speciale voorbereidingskosten



ARISTEO, Individuele Coaching [on location /on campus], Coaching tarief per uur EUR 83,00 excl. B.T.W., excl. reiskosten [EUR 0,41/km], excl. Additioneel assessment/rapportages, excl. Speciale voorbereidingskosten



ARISTEO
Helmond
06 23 13 34 27
Info@aristeo.eu
www.aristeo.eu

