

Dit programma ontwikkelt uw verkoopvaardigheden vanuit een gloednieuw perspectief: de verkooprelatie tussen u en uw klant voor wie uw toegevoegde waarde is dat u de coach bent in zijn/haar verkoopproces. U zal leren hoe u als partner kunt samenwerken met uw klant en zo uw verkoopresultaten kunt doen stijgen. U zal leren hoe u de relatie kunt versterken en een sterke mond-aan-mondreclame creëert die u nieuwe business kansen oplevert.

Wie kan deelnemen?

Iedereen die zijn/haar verkoopvaardigheden wil aanscherpen en wil ontdekken hoe coachingvaardigheden een sleutelement zijn in een verkoopproces dat vruchtbare en langdurige klantenrelaties oplevert, zal belangstelling hebben om zich de technieken van het Sales Coaching Impuls Programma eigen te maken:

- Sales Managers die hun relatievaardigheden willen verbeteren bovenop hun bestaande verkoopstechnieken;
- Vertegenwoordigers die in een nieuwe job starten of bij een nieuwe werkgever zijn begonnen;
- Sales Directors die nieuwe technieken willen leren op een hoger niveau, dat zij kunnen toepassen voor zichzelf en achteraf kunnen overdragen naar hun teams;
- Lesgevers in bedrijven die op zoek zijn naar nieuwe technieken;
- Iedereen die graag sterkere en langduriger relaties met zijn klanten wil opbouwen.

Wat kan u verwachten?

Dit traject zal uw verkoopresultaten laten groeien door de juiste verkoopshouding. U zal uw gedrag soepel kunnen bijsturen in lijn met de behoeften van de klant, u zal sneller kunnen achterhalen wat de stijl van uw (potentiële) klant is en deze op een gepaste wijze kunnen beantwoorden, u zal uw zelfvertrouwen versterken in de meest cruciale verkoopstappen, loyaliteit opbouwen bij de klant en een sterke mond-aan-mondreclame creëren.



U zal begrijpen dat **verkoop overeenkomt met een coachingproces waarbij u het koopproces van de klant ondersteunt en hem gaandeweg meer inzicht laat verwerven in de voordelen en toegevoegde waarde die uw product of service hem oplevert. Naarmate zijn inzicht toeneemt, neemt ook zijn "zin" en reële behoefte om te kopen toe.**

Wat zit er voor u in?

- Een praktische **toolkit**
- Een **helikopterzicht op uw persoonlijke verkoopstijl** die u helpt in te zien hoe u presteert en hoe u uw huidige vaardigheden kan versterken
- Een pragmatische ervaring, die gestoeld is op **bewustmakingsoefeningen** en een sterke theoretische achtergrond



THE
COACHING
SQUARE

Inspiring your coaching journey

Sales Coaching Impuls programma

Wat zijn de 'impulsen'?

- **Opleiding** - 4 dagen intensieve opleiding;
- **Individuele coaching** - 4 uur, verdeeld over twee sessies tijdens dewelke u een persoonlijk aandachtspunt onder de loupe kan nemen;
- **Groepsupervisie** – 2 sessies waarin u uw ervaring kan delen en van de andere deelnemers kan horen wat hun beste werkwijzen zijn.
- **Follow-up**: u kan via e-mail contact met ons opnemen om uw specifieke vragen te verwerken tijdens de 2 maanden durende ontdekkingsreis;

Programma: I M P U L S

IMPULS is een acronym dat staat voor de volgende stappen in de verkoop:

INPUT (INBRENGEN)
MEASURE (METEN)
PERFORM (UITVOEREN)
UPPER HAND (BOVENHAND)
LOOPING
SALES START UP (START VAN DE VERKOOP)

DAG 1- INBRENGEN & METEN

U hebt slechts één kans om een eerste indruk te maken. Mis ze niet!

- Wat is een verkoop?
- Demystificeer het effect van geld: u kan meer winnen door uw attitude
- Verkoop uzelf om uw product te verkopen; kies dus de juiste attitude
- Uw manier van denken stuurt uw attitude: wat zijn uw overtuigingen?
- Toon belangstelling voor mensen: leg niets op, stel gewoon vragen
- Stel uzelf in uw kracht en machtig uzelf om doeltreffender te zijn
-

DAG 2- PERFORM - UITVOEREN

Leer de stijl en behoeften van uw klant te vertalen, ga mee in de dynamiek en pas u op adequate wijze aan de flow aan

- Wees duidelijk met uw verhaal en hou het kort en eenvoudig (KISS)
- Wees bereid uw verhaal aan te passen indien nodig
- Gebruik de taal van uw klant, zowel verbaal als non-verbaal
- Gebruik positieve woorden die leiden tot actie
- Detecteer de behoeften van uw klant via zijn/haar attitude

DAG 3 – UPPERHAND - BOVENHAND

Geef uw klant het gevoel dat hij/zij belangrijk is zonder uw evenwicht te verliezen

- Kijk naar de elementen in uw verkoopdialoog die waardevol en nuttig zijn voor uw klant
- Ga na waarover u het eens kunt zijn en kies voor de 'ja'-stemming
- Verwelkom een bezwaar met een positief taalgebruik en blijf in de 'ja'-stemming
- Blijf in een evenwaardig partnerschap in moeilijke situaties: u bent niet minder of meer belangrijk dan uw (potentiële) klant

DAG 4: LOOPING & START VAN VERKOOP

Afsluiten is in feite de start van een vruchtbare relatie

- Het eind van de verkoop is het begin van een langdurige relatie: hoe?
- Uw aanbod is waard wat u denkt dat het waard is: leer de waarde op een evenwichtige manier uit te drukken
- Creëer kansen om bijkomende sales te genereren
- Loyaliteit = opbrengst: zoek manieren om uw klant te coachen dat hij een loyale partner wordt
- Mond-aan-mondreclame is uw beste verkoper: leer hoe u aanbevelingen kan vragen en hou het 'wow'-effect levendig.

Wat is de Programma Aanpak ?

- Het **Sales Coaching Impulse** Programma is een interactieve, ervaringsgerichte opleiding (30% theorie en 70% praktische oefeningen) waarin u elk nieuw inzicht en elke nieuwe techniek inoefent in actie-gerichte leeractiviteiten die tot doel hebben uw prestaties te verhogen en nieuwe oplossingen te ontdekken in dagdagelijkse professionele situaties (aan de hand van rollenspelen, actiespelen, reflectie-oefeningen, individuele coaching, supervisie enz.)
- Een variatie van leermethodes wordt hierbij ingezet : korte presentaties, plenaire discussies, brain storming, individuele reflecties, demonstraties, werk in sub-groepen, uitwisselen van ervaringen, oefeningen op competentie ontwikkeling, vraag- en antwoord sessies enz.
- Daarenboven kan u deelnemen aan **2 individuele coaching** sessies waarin u zich kan laten coachen op specifieke inzichten of competenties van uw keuze en waardoor u een specifiek aspect van uw leertraject zal kunnen integreren en assimileren ;
- Bovendien zal u deelnemen aan **2 groep supervisies** waarin u uw nieuw verworven inzichten en vaardigheden kan inoefenen en feedback en tips zal ontvangen over hoe u uw leertraject kan verderzetten en verdiepen.
- **Tijdens het programma** kan u ons contacteren via email om uw specifieke vragen te behandelen;
- Het aantal deelnemers is beperkt tot tot 16 per groep.
- Het programma wordt gegeven in uw moedertaal (Frans of Nederlands)
- Uw manier van verkopen en uw benadering en omgang met de klanten zal anders zijn na het programma en zal groeien tot een natuurlijke en intuïtieve manier van werken.