

De grondbeginnselen van verkoop onder de knie krijgen

de belangrijkste stappen in een succesvol verkoopgesprek

Praktijkcursus van 2 dags - 14h

Ref : FOV - Prijs 2025 : 1 480 excl. BTW

Het verkoopgesprek is een belangrijke fase in het verkoopproces. Het succes ervan hangt af van een gestructureerde aanpak. De workshops in deze training stellen u in staat om stap voor stap de tools en best practices voor het voeren van effectieve verkoopgesprekken te ontwikkelen en uit te proberen.

PEDAGOGISCHE METHODEN

Actieve en participatieve onderwijsmethoden. Afwisseling van theorie en praktijk met toepassing op de context en ervaring van de deelnemers.

Progressieve praktische workshops.

HET PROGRAMMA

laatste update: 06/2024

1) De verschillende fasen van het verkoopgesprek kennen en beheersen

- Uw communicatie verbeteren om de behoeften van de klant beter te begrijpen
- Uw aanbod vertalen in voordelen voor de klant en dit staven met argumenten
- Een bedenking omkeren in een positief element
- Het juiste moment bepalen om af te sluiten en samen een verbintenis aan te gaan
- Context van het verkoopgesprek

Verkoop aan professionals en verkoop aan particulieren.

2) Zich voorbereiden (in gedachten en in de praktijk).

- De rol van de verkoper.
- De aandacht van de gesprekspartner trekken en zijn interesse wekken.
- Kennis van de fasen van een verkoopgesprek.
- Oefening
- De verschillende fasen van het verkoopgesprek weergeven in de vorm van een mindmap.

De eerste ontmoeting, de eerste indruk, de geloofwaardigheid van het bedrijf en zijn vertegenwoordiger.

3) Technieken om zichzelf te presenteren.

- Communicatietechnieken om het ijs te breken.
- Non-verbale communicatie.
- Rollenspel
- Oefeningen om het ijs te breken en zich voor te stellen. Debriefing gericht op non-verbale communicatie.
- De behoeften van de klant ontdekken

DEELNEMERS

Verkopers, technische verkopers, verkoopassistenten.

VOORAFGAANDE VEREISTEN

Geen speciale kennis vereist.

VAARDIGHEDEN VAN DE CURSUSLEIDER

De deskundigen die de cursus leiden zijn specialisten op het betreffende vakgebied. Zij werden geselecteerd door onze pedagogische teams zowel om hun vakken als hun pedagogische vaardigheden voor elke cursus die zij geven. Zij hebben minstens vijf tot tien jaar ervaring in hun vakgebied en oefenen of oefenden verantwoordelijke bedrijfsfuncties uit.

BEOORDELINGSMODALITEITEN

De cursusleider beoordeelt de pedagogische vooruitgang van de deelnemer gedurende de gehele cursus aan de hand van meerkeuzevragen, praktijksituaties, praktische opdrachten, ... De deelnemer legt ook van tevoren en naderhand een test af ter bevestiging van de verworven kennis.

PEDAGOGISCHE EN TECHNISCHE MIDDELEN

- De gebruikte pedagogische middelen en cursusmethoden zijn voornamelijk: audiovisuele hulpmiddelen, documentatie en cursusmateriaal, praktische oefeningen en correcties van de oefeningen voor praktijkstages, casestudies of reële voorbeelden voor de seminars.
- Na afloop van de stages of seminars verstrekt ORSYS de deelnemers een evaluatievragenlijst over de cursus die vervolgens door onze pedagogische teams wordt geanalyseerd.
- Na afloop van de cursus wordt een presentielijst per halve dag verstrekt, evenals een verklaring van de afronding van de cursus indien de stagiair alle sessies heeft bijgewoond.

TOEGANGSMODALITEITEN EN -TERMIJNEN

De inschrijving dient 24 uur voor aanvang van de cursus plaatsgevonden te hebben.

TOEGANKELIJKHEID VOOR MINDervalIDEN

Is voor u speciale toegankelijkheid vereist? Neem contact op met mevr. FOSSE, contactpersoon voor mindervaliden, via het adres psh-accueil@ORSYS.fr om uw verzoek en de haalbaarheid daarvan zo goed mogelijk te bestuderen.

- Behoeften verzamelen, vertrouwen winnen, techniek om behoeften bloot te leggen.

Luisteren: actief luisteren om te reageren.

4) De verschillende hefboomen voor motivatie analyseren.

- De verborgen behoeften naar boven halen.
- De behoeften van de klant herformuleren.
- Rollenspel
- Een lijst maken van de vragen die moeten worden gesteld en rangschikken volgens de trechtertechniek. Rollenspel over het blootleggen van de behoeften en het herformuleren.
- Argumenteren en de klant overtuigen
- Een logisch vervolg breien nadat de behoeften zijn blootgelegd.

Zich onderscheiden van de concurrentie.

DATA

KLAS OP AFSTAND

2025 : 24 juil., 11 déc.

BRUSSEL

2025 : 24 juil., 11 déc.