

OPEN DOOR

Klantgericht verkopen



Het praktische trainingsprogramma waarbij
het draait om **klantgericht verkopen**

Klanten begeven zich in een web van opties, de markt is nog nooit zo transparant geweest. Keuzes genoeg, maar welke verkoper herkent de beweegredenen van een klant écht? En welke verkoper lukt het om de verbinding aan te gaan? De klantgerichte verkoper lukt het om de klant centraal te zetten in het verkoopproces en een goede basis te leggen voor de lange termijn. Volg het trainingsprogramma **Klantgericht verkopen** en ontwikkel jezelf in zes maanden tot een topverkoper!

VOOR WIE?

Het programma 'Klantgericht verkopen' is het trainingsprogramma voor verkopers of account-managers die **meer succes willen halen uit verkoopinspanningen bij prospects en klanten**. Het is een praktisch maatwerkprogramma van zes maanden afgestemd op jouw situatie.

RESULTAAT

- + De nieuwste salestechnieken in jouw verkooppraktijk toepassen
- + Gesprekstechnieken zo toepassen dat deze maximaal impact maken
- + Jouw eigen gedrag afstemmen op die van jouw klanten
- + Telefonisch afspraken maken
- + Een gestructureerd verkoopgesprek voeren
- + Met weerstanden en bezwaren omgaan
- + Sociale media benutten in alle fasen van het verkoopproces
- + Gestructureerd aandacht geven aan prospects en relaties



DOOR-TRAINERS Gijs Megens

Gijs is een rasechte sales trainer. Vanuit zijn ervaring binnen de horeca, farmacie en financiële dienstverlening, helpt hij mensen en organisaties commercieel nog succesvoller te zijn. Gijs heeft voor iedere vraag wel tien oplossingen.

STARTDATA EN INVESTERING

Voor deze leerreis van zes maanden, inclusief zes praktijktrainingsdagen, een persoonlijke online leeromgeving (met tests, opdrachten, inspirerende video's, blogs en e-books), 1-op-1 coaching, het uitvoeren van het e-assessment en het uitvoeren van de DAS-gedragsscan, investeer je € 3.960,- exclusief BTW.

Je kunt iedere maand starten met de intake, kijk op door.nl/klantgericht-verkopen

INHOUD EN DUUR TRAININGSPROGRAMMA

Het programma bestaat uit zes blokken van een maand met elk een eigen thema. Binnen ieder blok werk je ook aan je eigen ontwikkeldoelen. In ieder blok wisselen online coaching, praktijkopdrachten en zelfstudie in de DOOR Academy elkaar af.



Sander van Ommen

Met zijn jarenlange ervaring in diverse sales rollen kent Sander de klappen van de sales zweep. Zo komt Sander altijd met ideeën die meerwaarde creëren voor jouw organisatie. Zet Sander in en hij creëert een win-win situatie voor jouw organisatie!

DE 6 MAANDEN OP HOOFDLIJN

MAAND 1

De gefaseerde verkoop benadering

Je leert hoe je jouw sales aanpak opbouwt in fasen. Op deze manier ben je flexibel en in staat om op jouw klanten in te spelen en heb je tevens houvast tijdens het gehele sales proces.

- + De offerte analyse
- + De gefaseerde verkoopbenadering
- + Conversie van offerte tot opdracht
- + Jouw huidige salesstrategie
- + Ontwikkelen salesstrategie
- + Het 5x4 sales plan

MAAND 3

Sales funnel management & data driven sales

Een contact heeft gemiddeld 11 momenten nodig om aan jou en jouw organisatie te wennen. Met jouw sales funnel management houd jij overzicht over deze contacten en groeien suspects door naar klanten:

- + Verkopen in MLXXX
- + Aandacht pakketten voor klanten en prospects
- + Consultative selling technieken benutten
- + Benutten van platformen in social media
- + Netwerken in een digitale wereld
- + Live bellen met klanten
- + Het resultaatgerichte verkoop overleg

MAAND 5

Commercieel afsluiten van een gesprek

Het is aan jou als commerciant om jouw klant te helpen met kopen. Hoe help jij jouw klant naar het nemen van een besluit, zonder dat je hiermee weerstand oproept? Dat staat bij het juist afsluiten centraal.

- + Klantgerichte afsluittechnieken
- + Vragen om de opdracht
- + Schrijven van offertes
- + Omgaan met weerstanden
- + Live bellen met klanten
- + Het resultaatgerichte verkoopoverleg

MAAND 2

Gesprekstechnieken en vraagstellingstechnieken

Een goede verkoper is meester in gesprekstechnieken. Je krijgt meer inzicht in de achtergronden van bijvoorbeeld vraagstellings-technieken en hoe deze juist en doeltreffend in jouw sales praktijk toe te passen:

- + Het inventariseren van psychologische wensen en behoeften
- + Het DAS-gedrag model
- + Klantgericht denken & doen
- + CRM; de basis
- + Live bellen met klanten
- + Het resultaatgerichte verkoop overleg
- + Het e-assessment; hoe ervaren je klanten jou?

MAAND 4

Presenteren van jouw boodschap aan tafel en voor groepen

Veel mensen vinden presenteren spannend. Dat is helemaal niet erg. De vraag is hoe je door de juiste voorbereiding en technieken de juiste impact maakt bij jouw klanten. Daar werk je aan!

- + Presenteren van je offerte
- + Inzicht in het BesluitVormendTeam
- + Presenteren aan een besluitvormend team
- + Het presenteren van je prijs
- + Structuur in je presentatie
- + Live bellen met klanten
- + Het resultaatgerichte verkoopoverleg

MAAND 6

Strategisch, tactisch en operationeel verkopen

Het beïnvloeden, voeren van stakeholder management en kunnen 'schakelen' op alle niveaus van een organisatie, helpt je effectiever te zijn.

- + Beïnvloedingstechnieken
- + Nazorg uit voorzorg
- + Flik het conflict
- + Strategisch accountmanagement
- + De finale case
- + Live bellen met klanten
- + Het resultaatgerichte verkoop overleg
- + Feestelijke certificaat uitreiking

VOORAFGAAND AAN JOUW START

- + Een intake met jou en jouw leidinggevende
- + Opstellen van jouw persoonlijke leerdoelen
- + Toegang tot de digitale leeromgeving my.dooracademy.nl

BEPAAAL ZELF JE SUCCES

Uiteindelijk bepaal je zelf hoe succesvol je jouw werk doet. Op basis van je zelfinzicht en de inzichten van anderen over jou, krijg je een 360 graden beeld van jouw kwaliteiten als verkoper.

Op basis daarvan bepaal je je ontwikkeldoelen, die gedurende het gehele programma centraal zullen staan.

“De DOOR-trainer is een gedreven trainer die vele standaard gewoontes weet te vertalen naar veel efficiëntere gebruiken in het verkoopproces. DOOR heeft mij door de training een andere kijk gegeven op het benaderen en omgaan van klanten (personen) wat gaat helpen in betere resultaten.”

Cor van den Nouweland - Projectleider bij Aannemersbedrijf P. Hoogerbrugge



INSCHRIJVEN

Meer informatie of direct inschrijven?
Dat kan op door.nl/klantgericht-verkopen

HEB JE VRAGEN?

Stuur een mail naar info@doortraining.nl
of bel **085 - 773 1004**