



**Comprehensive
Empowerment**

Winst Verkopen

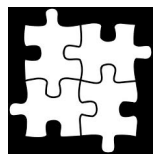
We worden ertoe gebracht ideeën, projecten, oplossingen, diensten en producten aan onze omgeving te verkopen. Toch ondervinden we soms moeilijkheden als we met een werkelijk verkoop geconfronteerd worden: waar moeten we mee beginnen, wat moeten we doen en hoe.

Wat brengt me deze Workshop op?

- Raadgever worden voor echte en mogelijke klanten
- Herhaaldelijk zaken doen
- Betere marges ontwikkelen
- Weten hoe zich voor elk verkoopgesprek voor te bereiden
- Een duidelijke structuur gebruiken, stap per stap
- Een vertrouwensrelatie opbouwen
- De vier communicatie kanalen beheersen
- Toegevoegde waarde en competitieve voordelen illustreren
- De gewoonte creëren geraadpleegd te worden



Begrijpen



Integreren



Uitoefenen

Keep intuition and instinct - Add structure and strategy!

Comprehensive Empowerment - Avenue du Domaine 181/11 Domeinlaan, Bruxelles 1190 Brussel
T-F +32 2 346 64 17 - M +32 475 44 14 63 - info@comempower.com - www.comempower.com



Comprehensive Empowerment

Agenda

Methodologie

DAG 1

- Empathie en assertiviteit
- Verkoopstructuur in 2 + 5 + 2 stappen
- Kernelementen van prospectie

- Zich voorbereiden op een ontmoeting
- Eerste contact vastleggen

- Engineering van vragen
- Behoeften ontdekken
- Motivaties begrijpen

DAG 2

- Oplossingen voorstellen
- Argumentatie individualiseren
- Toegevoegde waarde, competitieve voordelen

- Adhesie en verbintenis in beweging zetten
- Bezwaren bespotten en opbouwend behandelen
- Marge maximaliseren

- Aankoopsignalen ontdekken
- Besluiten
- Klantenbinding creëren



Subgroep discussies



Rollenspellen / Oefeningen



Tools, Modellen, Methoden



Illustratieve videos



Rollenspellen / Oefeningen

Keep intuition and instinct - Add structure and strategy!

Comprehensive Empowerment - Avenue du Domaine 181/11 Domeinlaan, Bruxelles 1190 Brussel
T-F +32 2 346 64 17 - M +32 475 44 14 63 - info@comempower.com - www.comempower.com