



**ElektroNed**  
ACADEMY

# Effectieve verkoopvaardigheden: haal vaker resultaat uit een verkoopgesprek

## RESULTATEN (ZIE SPECIFICATIE HIERNA)

- Resultaat in kennis en inzicht
- Resultaat in vaardigheden
- Resultaat in gedrag en houding
- Je ontwikkelt een band met ElektroNed collega's

## DOOR WIE

[Ruud Stoelhorst](#)

## VOOR WIE

Dit programma is voor alle medewerkers die professionele gesprekken willen voeren met klanten. U heeft bijvoorbeeld een technische functie waar verkoop een onderdeel van is en u wilt uw verkoopvaardigheden verbeteren (DGA, verkoper, accountmanager, werkvoorbereider, projectleider, bedrijfsleider).

## BENODIGDE/GEWENSTE VOORKENNIS/ERVARING

Direct en indirect contact met klanten/opdrachtgevers in het voortraject om te komen tot de feitelijke opdracht.

## OPZET

### INDELING

Twee aaneengesloten dagen (inclusief overnachting) en een terugkomdag, iedere dag van 09:00 tot 17:00. Tijdens de avond van de eerste dag kunt u de eerste indrukken verwerken en nader kennismaken met de andere cursisten.

### THEMA'S DAG 1:

- Opening/doelstelling/programma/werkafspraken.
- Motivatie in het verkoopproces.
- Wat is verkopen? Het verschil tussen adviseren en verkopen
- Transactie gericht verkopen versus consultatief verkopen.
- Praktijkoefening: beoordelen eigen verkoopgesprek
- Het verkoopproces: beeldvormings-, overtuigings- en besluitvormingsfase.
- Professionele opening van het verkoopgesprek (sociale fase, doel gesprek, agenda en tijdsbepaling)
- Beeldvormingsfase (inleven in de gesprekspartner).
- Feedback in het verkoopgesprek.
- Praktijkoefening: de optimale beeldvormingsfase.
- Persoonlijk actieplan
- Evaluatie en afsluiting

### THEMA'S DAG 2:

- Terugblik en herhaling dag 1
- Voorbereiding van het verkoopgesprek.
- Vraagtechnieken (SPIN): hoe profileer ik me als adviseur door mijn vraagstelling?
- Koopmotieven (Herzberg).
- Overtuigingsfase: klantgericht argumenteren: kenmerk, voordeel, bewijs argumentatie.
- Hoe positioneer ik mijn eigen organisatie als samenwerkingspartner?
- Verkopen van de eigen toegevoegde waarden
- De doelgerichte structuur van het verkoopgesprek.
- In kaart brengen van de DMU en het besluitvormingsproces.
- Koopsignalen herkennen en doelgericht afsluiten.
- Praktijkoefeningen.
- Persoonlijk actieplan en huiswerkopdracht
- Evaluatie en afsluiting

**THEMA'S DAG 3:**

- Inleiding/opening/bezinnen bijsturen.
- Presentatie huiswerkopdracht.
- Herhaling: de beeldvormings-, overtuigings- en besluitvormingsfase.
- Omgaan met tegenwerpingen (inleiding, analyse en grondregels).
- Praktijkoefening: omgaan met tegenwerpingen.
- Onderhandelen: durven vragen om tegenprestatie van de werkgever.
- Hoe verzorg ik een professionele follow-up?
- Persoonlijk actieplan.
- Actieplan
- Evaluatie en afsluiting

**Aantal deelnemers**

Minimaal 8, maximaal 10

**Werkvormen**

- Theorie, gekoppeld aan praktijksituatie
- Hoog interactief gehalte
- Opdrachten
- Rollenspellen
- Persoonlijk Actieplan
- Handboek als naslagwerk

**Theoretische basis (handboek Effectief Verkopen)**

- De structuur van een effectief verkoopgesprek
- De sociale fase, doel, agenda en tijd
- SPIN vraagtechnieken
- Koopmotieven van klanten (Herzberg)
- De unieke kenmerken en voordelen van ons aanbod
- Omgaan met weerstand
- Afsluittechnieken
- Het in kaart brengen van de Decision Making Unit (DMU) en het besluitvormingsproces

## Resultaten

**SPECIFICATIE  
VAN  
RESULTATEN****Het resultaat in kennis en inzicht**

- U heeft inzicht in de trends en ontwikkelingen in sales bij ElektroNed partners en in de markt voor elektrotechnische installaties
- U heeft inzicht in het koopproces van klanten en in het verkoopproces waarmee hierop proactief wordt ingespeeld
- U beheerst de doelgerichte structuur van een verkoopgesprek

**Het resultaat in vaardigheden**

- U kunt op effectieve wijze telefonisch afspraken maken
- U leert hoe u het juiste podium voor een effectief commerciële gesprek kunt creëren
- U kunt door middel van een doelgerichte vraagstructuur de klantbehoefte helder krijgen
- U kunt uw oplossingen op overtuigende manier over het voetlicht krijgen bij de klant
- U kunt slagvaardig omgaan met tegenwerpingen en weerstand
- U kunt op effectieve wijze prijsonderhandelingen voeren
- U kunt koopsignalen herkennen en doelgericht afsluiten

**Het resultaat in gedrag en houding**

- U krijgt een spiegel voorgehouden, waarmee u in staat bent uzelf kritisch te beoordelen
- U komt professioneler en overtuigender over in een verkoopgesprek
- U opereert klantgericht en doelgericht in verkoopgesprekken

## Planning

<b>DAG 1-2</b>	<b>Training wordt gepland nadat er voldoende aanmeldingen zijn</b>
<b>DAG 3</b>	<b>Training wordt gepland nadat er voldoende aanmeldingen zijn</b>

## Investing

<b>DAG 1 - 3</b>	<b>€ 1.500 per deelnemer</b>	Inclusief overnachting/diner tussen dag 1 en 2
		<p>De kostprijs van deze training is iets hoger dan die van Sales Management, omdat het maximum aantal deelnemers lager ligt (10 in plaats van 12). Dit is een gevolg van het intensieve programma waarbij voldoende aandacht moet zijn voor individuele begeleiding.</p> <p>Naar onze mening verdient een training als deze zichzelf echter zeer snel terug (vrijwel direct), mits de deelnemer het geleerde in de praktijk brengt. De terugkomdag is mede daarop geënt.</p>

## Aanvullende opleidingen

<b>SALES MANAGEMENT</b>	<b>€ 1.350 per deelnemer</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Een concreet Sales plan voor je eigen bedrijf</li><li>• Een bewezen Sales Management aanpak om dit plan te verwezenlijken</li><li>• Met behulp van een Sales Management rapportage doelgerichter kunnen sturen op succes in Sales</li></ul> <p>In deze opleiding ligt de nadruk op het <u>structureren</u> van het verkoopproces. Bij 'Effectieve verkoopvaardigheden' ligt de nadruk op <u>persoonlijke effectiviteit</u>. Beide opleidingen samen zorgen voor een optimale aanpak van uw verkoopproces.</p>
<b>DIVERSE VERKOOP OPLEIDINGEN</b>		<b>In ontwikkeling (naar behoefte)</b>