



## Salesvaardigheden

### **Een nieuwe aanpak om je salesprestaties te verbeteren.**

Een uitstekende salespersoon kent de producten en diensten, maar weet ook te luisteren naar klanten en de signalen van klanten juist te interpreteren. Je moet de juiste vragen stellen en een goede verstandhouding opbouwen, want dit is altijd belangrijker dan gewoon een verkooppraatje houden. In deze cursus leer je hoe je de behoeften van je klanten kunt analyseren en je salesprestaties kunt verbeteren.

**COMPETENCE<sup>+</sup>**

 **RELEVANCE**  
A SCHOUTEN & NELISSEN COMPANY

## Resultaat

- Je voert je salesgesprekken met meer vaardigheid, vertrouwen en voldoening
- Je bouwt een duurzame band op met klanten en bevordert gezonde salesrelaties
- Je verhoogt je salesprestaties en dient als rolmodel voor anderen

## Competenties

Je versterkt de volgende competentie(s):

- Gespreksvaardigheid
- Klantgerichtheid
- Luisteren
- Onderhandelen

Salesvaardigheden zijn van fundamenteel belang voor de groei van elk bedrijf. Geschoolde salesprofessionals worden zeer gewaardeerd op de arbeidsmarkt vanwege hun vermogen om bij te dragen aan het succes van een organisatie. Als je een salesprofessional bent en er klaar voor bent om je sales te verbeteren, dan is deze cursus de juiste plek om te beginnen.

## Deelnemers

De maximale groepsgrootte van deze training is 12 deelnemers.

## Inhoud

### Wat ga je leren

Een succesvolle salespersoon weet weten wat er moet worden gedaan in elke fase van het salesproces. In deze cursus leer je hoe je waarde kunt creëren bij elke interactie met je klant. Door je vraag- en luistervaardigheden te verbeteren, leer je wat klanten echt willen en kun je je aanbod effectief afstemmen op hun behoeften.

Zodra je weet hoe je de behoeften van je klant kunt analyseren, behandelen we andere belangrijke elementen zoals: je waardepropositie presenteren, omgaan met bezwaren, de deal sluiten en weten hoe je de verwachtingen van je klanten kunt overtreffen. Tijdens de cursus krijg je interactieve oefeningen en praktijkvoorbeelden uit je eigen verkoopervaring, zodat je met succes je volgende presentatie kunt houden.

## Programma pad





We behandelen onder meer de volgende onderwerpen: de grondbeginselen van sales begrijpen, uitstekende vaardigheden aanleren in luisteren en vragen stellen en een grondige behoefteanalyse uitvoeren. Daarnaast leer je hoe je je product kunt presenteren, bezwaren kunt overwinnen en de deal kunt sluiten.

### Werkwijze

Het kernprogramma is een blended learning-traject dat als basis dient voor je vaardigheden. Relevant voor professionals die een nieuwe vaardigheid hebben verworven en deze willen uitdiepen. Het is een programma van 11 weken waarbij je voortdurende ondersteuning krijgt van een begeleider. Gedurende de 11 weken krijg je 1 dag groepstraining, virtuele peer coaching en online leersessies.

### Accreditatie

Relevance Learning is door LPI (Learning and Performance Institute) bekroond als onderwijsaanbieder met gouden accreditatie. Relevance Learning heeft deze erkenning verkregen door zich in te zetten voor een drastische verbetering van de processen bij de levering van leer-, ontwikkelings- en trainingsdiensten aan klanten.

### Onderwijsaanbieder met gouden accreditatie van het LPI

Relevance Learning is een onderwijsaanbieder met gouden accreditatie van het Learning and Performance Institute (LPI). Relevance Learning heeft deze erkenning verkregen door zich in te zetten voor een drastische verbetering van de processen bij de levering van leer-, ontwikkelings- en trainingsdiensten aan klanten.

### Certificaat

Na afloop van de training en onder voorbehoud van je aanwezigheid en actieve deelname, reikt Relevance Learning een certificaat uit. Onze certificaten staan hoog aangeschreven in het bedrijfsleven.

### Opbouw en duur

### Trainingsdagen

Het kernprogramma is een blended learning-traject (in samenwerking met CrossKnowledge) dat als basis dient voor je vaardigheden. Relevant voor professionals die een nieuwe vaardigheid hebben verworven en deze willen uitdiepen. Het is een programma van 11 weken waarbij je voortdurende ondersteuning krijgt van een begeleider. Gedurende de 11 weken krijg je 1 dag groepstraining, virtuele peer coaching en online leersessies.

### Rooster van de klassikale training:

- Week 1 Welkomstwoord, kick-offsessie en 360°-effectscan
- Week 2 Online leren
- Week 3 Online leren
- Week 4 Online leren
- Week 5 Klassikale training van 9.30 tot 17.30 uur
- Week 6 Online leren
- Week 7 Virtuele peer coaching
- Week 8 Online leren
- Week 9 Online leren
- Week 10 De 360°-effectscan
- Week 11 Online toolkit, certificaat en evaluatie

### Rooster van de virtuele training:

- Week 1 Welkomstwoord, kick-offsessie en 360°-effectscan
- Week 2 Online leren
- Week 3 Online leren
- Week 4 Halve dag virtuele training met begeleider
- Week 5 Online leren
- Week 6 Halve dag virtuele training met begeleider
- Week 7 Online leren
- Week 8 Virtuele peer coaching
- Week 9 Online leren
- Week 10 De 360°-effectscan
- Week 11 Online toolkit, certificaat en evaluatie



## Investering

### Cursus

De prijs van de cursus bedraagt € 1.500,00 (excl. 21% btw).

Betaal je de factuur zelf? Dan krijg je automatisch een voordeel. Er wordt geen 21% btw in rekening gebracht. De prijs bedraagt dan € 1.500,00.

### Arrangement

De prijs voor het gebruik van de accommodatie, koffie/thee en een uitgebreid lunchbuffet is in totaal € 87,50 (excl. BTW). Je betaalt uiteraard geen arrangementskosten als je kiest voor de online variant in de 'virtual class'.

### Betalingswijze

Jij of je organisatie ontvangt een digitale factuur van Competence Training Institute - a Schouten & Nelissen company, die betaald kan worden via een bank overschrijving. Of gebruik de betaallink in de e-mail voor een internet- of creditcardbetaling (Mastercard of Visa). Zorg je ervoor dat de betaling binnen 30 dagen na de factuurdatum is voldaan en uiterlijk voor de eerste lesdag?

### Leveringsvoorwaarden

Kijk voor de actuele leveringsvoorwaarden op onze website [www.competence.org/leveringsvoorwaarden](http://www.competence.org/leveringsvoorwaarden).

## Actuele startdata en inschrijving

Je kunt je voor deze training inschrijven via [www.competence.org/CPSALNL](http://www.competence.org/CPSALNL). Daar vind je ook de actuele startdata. Neem voor vragen of hulp bij inschrijving contact op met [info@competence.org](mailto:info@competence.org) of bel 0418 682 938.

## Aanvullende informatie

### Plaats reserveren

Het is altijd mogelijk een vrijblijvende optie te nemen op de training van jouw keuze. Hiermee reserveer je voor twee weken een plaats in een training. Zo ben je zeker van deelname, mocht je niet direct kunnen beslissen. Neem een optie via onze website of bel 0418 682 938.

### Incompany

Wil je deze training samen met collega's volgen? Laat de training dan incompany door ons verzorgen. Wij ontwerpen ook programma's speciaal op maat voor jouw organisatie. Wil je hier meer over weten? Vraag telefonisch een adviesgesprek aan via 0418 682 938 of stuur een e-mail naar [info@competence.com](mailto:info@competence.com).

### Gratis advies

Twijfel je of deze training aansluit bij jouw leerbehoefte? Onze opleidingsadviseurs helpen je graag bij het maken van de juiste keuze. Je kunt ze iedere werkdag van 08.00 tot 17.30 uur telefonisch bereiken via 0418 682 938.

## Over Competence & SUAS

### Jouw talent staat centraal

SUAS en ons internationale label Competence zetten graag in op talent. Of het nu gaat om het ontwikkelen van je eigen talenten of die van je team of organisatie, wij zijn jouw partner op het gebied van training, coaching en organisatieadvies. Daarmee willen wij een bijdrage leveren aan jouw professionele ontwikkeling én dat van jouw organisatie.

### Continu leren

Bij Competence & SUAS volg je geen volledig klassikale trainingen meer. Je leert tenslotte het beste door continu te werken aan je leerdoelen. Daarom bieden we je op verschillende momenten en in verschillende leervormen inzichten en werkopdrachten.

### Leren van de beste trainers

Bij Competence & SUAS leer je van de beste trainers; professionals met een gedragswetenschappelijke opleiding en ruime ervaring met groepsdynamische processen. Onze trainers maken je bewust van je eigen kwaliteiten en helpen je bij het ontwikkelen van nieuwe vaardigheden en gedrag. Ze hebben een praktische, directe stijl en een sterke focus op de praktijk. Ook werken ze altijd vanuit de laatste inzichten op hun vakgebied.

### Kies voor kwaliteit

Al sinds 1980 staat het aanbod van Competence & SUAS garant voor kwaliteit en blijvend resultaat. Dit leidde tot diverse erkenningen en accreditaties: CEDEO, ISO 9001, ISO 27001 en NVAO. Daarnaast zijn we aangesloten bij verschillende brancheorganisaties waaronder NRTO.

### Trainingen door heel Europa

Bij Competence & SUAS kun je op meer dan 30 locaties in Europa trainingen volgen. De accommodaties zijn geselecteerd op basis van bereikbaarheid en hoge kwaliteit. En omdat veel van onze trainingen wekelijks of maandelijks starten, kun je vrijwel direct aan de slag met

jouw persoonlijke ontwikkeling! Kijk voor de verschillende startdata en locaties op onze website: [www.competence.org](http://www.competence.org). Staat de door jou gewenste locatie of datum er niet bij, dan horen dat graag. Bij voldoende vraag kunnen we een training bij plannen.

## Contact

SUAS & Competence  
Van Heemstraweg West 5  
5301 PA ZALTBOMMEL

Postbus 266  
5300 AG ZALTBOMMEL

T +31 (0)418 682 938  
E [info@competence.org](mailto:info@competence.org)  
I [www.competence.org](http://www.competence.org)



## Startdata en locaties

Vragen over startdata of hulp gewenst bij inschrijving? Mail naar [info@competence.org](mailto:info@competence.org) of bel+31 (0)418 682 938.

Versie: 22-10-2024