

## **Sales voor trainers, coaches, acteurs, HR adviseurs**

### **Intro**

Sinds 2006 verkoop, ontwerp en geef ik sales trainingen. Dit in allerlei soorten en maten; in één op één sessies, met teams, in langdurige trajecten binnen grote organisaties.

Met regelmaat krijg ik een vraag van vakgenoten; collega trainers, coaches, acteurs en HR adviseurs die zelfstandig ondernemer zijn. Vakmensen die veel kennis van de praktijk hebben, met een luisterend oor voor hun klant.

Toch kan het zijn dat je inhoudelijk ijzersterk bent maar het niet terugziet in het aantal opdrachten. Je krijgt wel de emotionele waardering, maar niet de financiële.

**Sales was voorheen niet je vak. Maar nu wel!**  
**Je wil weten op welke manier je meer resultaat kunt behalen.**

### **Hoe?**

In deze workshop van een dag werk je (samen met collega's uit de praktijk) aan praktische cases.

Je leert het verkoopvak in de basis kennen;

- Ⓞ Wat jouw unieke verkoopstijl is? (DISC)
- Ⓞ Hoe je een verkoopgesprek voor bereidt,
- Ⓞ Hoe je de regie houdt en verbinding met je klant,
- Ⓞ Het verschil tussen de push en pull methode,
- Ⓞ Je kan omgaan met bezwaren,
- Ⓞ Je kan een prijsonderhandeling voeren,
- Ⓞ Je kan op sympathieke manier afsluittechnieken toepassen.

**Je voelt je meer vertrouwd en comfortabel in je rol als verkoper.**  
**Je weet je ideeën en oplossingen te verkopen en om te zetten in een resultaat waar je klant gelukkig mee is.**

**Schrijf je in of vraag meer informatie aan via mail of whatsapp;**  
[jessica@geluktrainingenadvies.nl](mailto:jessica@geluktrainingenadvies.nl) / 06 - 45 11 29 10

**Wil je nu vast meer weten? Lees dan de bijlage!**

## **Werkwijze**

Voorafgaand aan deze workshop werk je aan een voorbereidende opdracht en maak je een creatieve, inspirerende vlog waarin jouw wensen en doelen duidelijk worden. Je vult een online DISC assessment in om je persoonlijke verkoopstijl te ontdekken.

Tijdens de workshop breng je twee cases uit jouw praktijk in. Hier werk je mee gedurende de dag.

De methode van leren is interactief; er is discussie, spel, oefenen, uitvoeren van opdrachten, uitwisselen van ervaringen en ideeën.

Nà de workshop werk je aan een afrondende opdracht en laat je middels een vlog de resultaten weten. Je krijgt persoonlijke feedback en tips.