



Dikke Mik met **onze klant.**

WAT IS HET?

In een periode van ruim 2 jaar zijn alle medewerkers van de verkoopafdeling maandelijkse bijeenkomsten om zich bewust te maken waar en op welke wijze zij hun verkooptaak invulling geven en de resultaten halen en zich verder ontwikkelen. De bijeenkomsten zijn vast geprogrammeerd geweest door het jaar met een interval van ongeveer 6 weken met uitzondering van de zomerperiode.

AGENDA PER BIJeenKOMST

De basisvorm van de bijeenkomst volgde de volgende agenda. Afhankelijk van het onderwerp is deze aangepast:

Tijd	Onderdeel
14:00 uur	1. Opening
14:05 uur	2. Status verkoopresultaten
14:45 uur	3. Terugrapportages per persoon <ul style="list-style-type: none">• Wat heb ik op een <u>andere</u> manier gedaan?• Wat is het effect geweest?• Welke lering trek ik hieruit? Doel: Leren van elkaar
15:30 uur	4. Inhoudelijk programma c.q. workshop
19:00 uur	5. Vertaling naar de praktijk

De workshop had als doel de essenties van het onderwerp in een interactieve wijze aan de orde te stellen. Hierin is, afhankelijk van het onderwerp, gebruik gemaakt van multimediale presentaties, professionele trainingsacteurs en/of gastsprekers.

EEN GREEP UIT DE ONDERWERPEN PER BIJeenKOMST

- Persoonlijke Effectiviteit in de verkoop – rode draad 1**
- Ieder vogeltje zingt zoals het gebekt is: Omgaan met verschillende soorten klanten**
- Telesales: telefonische verkoop & acquisitie**
- Persoonlijke verkoop & acquisitie**
- Samenwerken commerciële binnen- en buitendienst**
- Resultaatgerichte offertes schrijven**
- Account management**
- Time Management**
- Onderhandelen met resultaat**
- Commercieel presenteren zonder PowerPoint, maar met échte producten**
- Succes op de beurs**

WAT ZEIDEN DE DEELNEMERS?

- 'Klanten leren herkennen en hen gericht je beste kant op sturen'*
- 'Het liet mij over mijn verkoopkwaliteiten nadenken en dus ook waar mijn valkuilen zitten'*
- 'Mensen ontwikkelen is mensen inspireren'*
- 'Bij alle deelnemers zie ik ontwikkeling...'*
- 'Heeft me een houvast gegeven aan diverse verkooptechnieken'*
- 'Losse en interactieve manier van lesgeven'*
- 'zeer praktijkgericht door rollenspelen'*
- 'Denk nooit dat je uitgeleerd bent!'*
- 'Praktische toepasbaarheid.'*