

# Individuele Coaching



## **Beschrijving**

Verbeteren van de commerciële slagkracht en vaardigheden van één van uw professionals. Uiteraard wordt deze individuele coaching sessies samengesteld in nauw overleg met opdrachtgever en betreffende professionals. Onderstaand een ‘invulling’ om een indruk te geven.

## **Centrale thema's die veelal aan de orde komen**

- Vraagstelling van de prospect helder krijgen.  
In de coachingsgesprekken komen we hier frequent op terug. Het is essentieel dat de professional écht begrijpt en aanvoelt wat de klant wil en aansluit bij de emotie van de klant.
- USP's  
Om de klant echt enthousiast te krijgen is het belangrijk dat het aanbod het Benidom van de klant ‘omsluit’. Tijdens de coachingssessies kijken we naar het product- dienstenaanbod van uw organisatie en hoe we dit kunnen laten aansluiten op het Benidorm van de klant en beter nog; extra's toevoegen die het Benidorm van de klant overtreffen. Zo krijgt de klant nog meer dan hij in eerste instantie dacht.
- Prospectcharting  
Bij prospectcharting brengen we op gestructureerde wijze alle spelers bij de prospect in kaart. We kijken naar de beslissers, ambassadeurs, adviseurs, gebruikers. Praat je nu al met de juiste mensen? Welke argumenten kunnen welke doelgroep overtuigen?
- Commerciële aanvalstechnieken  
Uitgaande van de ideeën van Pine & Gilmore ‘werk is theater’ bekijken we hoe en welke ‘rol’ het beste gespeeld kan worden. We kijken naar: rol, podium, script, kostuum, rekwisieten.
- Pareren van ‘aapjes’  
Prospects hebben nogal eens de neiging om telkens om aanvullende informatie te blijven vragen voordat ze “Ja” durven zeggen tegen het aanbod. Hoe om te gaan met ‘aapjes’ en hoe vraag je om commitment van de prospect?
- Lost Sales Analysis  
Tijdens dit onderdeel bespreken we enkele niet succesvol verlopen salestrajecten. We bekijken waar het misging en wat de leerpunten zijn? We kijken wat de overeenkomsten zijn tussen de misgelopen trajecten en natuurlijk ‘wat leren we ervan’?

## **Aanpak**

Meestal zijn vijf individuele coachingssessies van zo'n twee uur voldoende.

## **Vertrouwelijkheid**

Bij dit soort trajecten is het belangrijk dat de gecoachte vrijuit durft te spreken over eventuele ‘blokkades’, ‘belemmeringen’ en ‘angsten’. Alles wat tijdens de sessies besproken wordt, heeft dan ook een vertrouwelijk karakter. Door deze garantie kan uw professional vrijuit met Bart spreken. Bart rapporteert op hoofdlijnen aan opdrachtgever zonder inhoudelijk in te gaan op hetgeen besproken wordt tijdens de sessies.