



Groothuis Advies

(Boek)Presentaties

Beschrijving

In deze presentatie behandelt Bart de belangrijkste thema's uit zijn boeken 'Creëer een band met je klant' en 'Verkoop jezelf'. De deelnemers zitten op het puntje van hun stoel te luisteren naar wat Bart ze te vertellen heeft over de dynamiek van succesvol 'in-business' zijn. Tijdens een aantal korte oefeningen worden de deelnemers scherp en bij de les gehouden. Men ontdekt met eigen praktijkvoorbeelden dat 'het creëren van een band met je klant' en 'het jezelf verkopen' nog niet zo eenvoudig is. Onderwerpen die aan bod komen:

- Klanten willen vier-G's: Gemak, Gewin, Genot en Geen gezeur
- Je krijgt maar één kans voor een indruk
- Besluitvorming bij klanten
- Verkopen is een kwestie van gunnen
- Vertrouwen schenken en ontvangen
- Relatiemanagement

Veel professionals denken vanuit de producten en diensten, zij hanteren het zogenaamde 'productgerichte denken'. Klanten kopen echter geen producten/diensten! Klanten willen de voordelen ervan zien. Klanten willen voordelen én oplossingen. Om daadwerkelijk in te kunnen spelen op de behoeften van de klanten dienen professionals zich bewust te worden van de noodzaak dat ze anders moeten leren denken, denken vanuit de klant, het 'klantgerichte denken'.

Doelstelling van de presentatie

- Verandering teweeg brengen in het denken van professionals. Van 'productgericht' denken naar 'klantgericht denken'.
- Meer begrip tussen 'professionals en 'sales' en daardoor betere samenwerking en afstemming tussen professionals, consultants, sales, verkoopbinnendienst en overige medewerkers die frequent klantcontacten hebben.
- Vergroten van het onderscheidend vermogen.
- Professionals die actiever worden in 'verkoop'.

Doelgroep

Adviseurs, consultants, businessconsultants, (informatie)analisten, projectmanagers, projectleiders, management, sales, sales-ondersteuning, verkoopbinnendienst.

Aantal deelnemers

In principe onbeperkt

Duur

Op verzoek van de klant tussen de 45 en 120 minuten