

‘Verkooptraining’ voor professionals die niet willen verkopen



Beschrijving

Juist in deze huidige tijd van economische teruggang en fellere concurrentie kan een klein verschil in aanpak, een kleine verbetering, een klein winstpunt tussen uw organisatie en die van uw concurrent, het verschil betekenen tussen succes en tevreden klanten of weer een gemiste order en ontevreden klanten.

Het onderscheidend vermogen van uw producten en diensten ten opzichte van die van uw concurrenten wordt steeds kleiner. Het succes van uw onderneming wordt meer en meer afhankelijk van het optreden van uw medewerkers. En dan niet alleen van uw salesforce, maar juist ook van alle andere medewerkers die met de klanten in aanraking komen. Zij dienen als professioneel team te opereren met maar één doel voor ogen: nieuwe klanten binnenhalen en bestaande klanten binnenhouden.

Veel medewerkers, met name (hoog opgeleide) medewerkers (professionals) met een technische achtergrond, denken vanuit de producten, het zogenaamde ‘productgerichte denken’. Klanten kopen echter geen producten! Klanten willen de voordelen ervan zien. Klanten kopen voordelen óf oplossingen voor problemen, maar geen producten. Om daadwerkelijk in te kunnen spelen op de behoeften van de klanten dienen al uw professionals zich bewust te worden van de noodzaak dat ze anders moeten leren denken, denken vanuit de klant, het ‘klantgerichte denken’. Speciaal hiervoor heeft Groothuis Advies de ‘verkooptraining voor professionals die niet willen verkopen’ ontwikkeld.

Doelstelling van de training

Duurzame verandering teweeg brengen in het denken van professionals. Van ‘productgericht’ denken naar ‘klantgericht denken’.

Betere samenwerking en afstemming tussen sales, verkoopbinnendienst, professionals, consultants en overige medewerkers die frequent klantcontacten hebben.

Vergroten van het onderscheidend vermogen van uw onderneming.

Doelgroep

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

Aantal deelnemers

10-12

Opzet van de training

De ‘Verkooptraining voor professionals die niet willen verkopen’ bestaat uit drie onderdelen:

- De terreinverkenning

Dit is een serie semi-gestructureerde interviews met 3 tot 5 sleutelpersonen uit uw

organisatie. De uitkomsten uit de interviews worden verwerkt in de training, zodat deze geheel is toegesneden op de actuele situatie in uw organisatie.

- De trainingssessie
Twee tot vier dagdelen training waarbij uw medewerkers op het puntje van hun stoel zitten te luisteren naar wat Bart Groothuis heeft te vertellen over de dynamiek van succesvol 'in-business' zijn. Tijdens een aantal oefeningen wordt de groep scherp en bij de les gehouden, waarbij het geleerde direct voor de eigen situatie moet worden toegepast. Aan het einde van de sessie is een aantal thema's concreet uitgewerkt tot verbeteringen. Daarnaast zit de groep vol met creatieve ideeën hoe ze in het vervolg de klanten met een veel grotere kans op succes kunnen benaderen. De sessie eindigt met het opstellen van 30, 60 en 90-dagen plannen. Onderwerpen die aan bod komen:
 - Verbeteren van het theoretisch kader. Ander andere: veranderen, besluitvorming bij klanten, verkopen is fun, 'Ken het Benidorm van je klant!', 'Pas op voor Aapjes'.
 - De confrontatie, spiegel voorhouden. Hoe doen we het nu? Hoe doe ik het nu, als individuele medewerker? Wat leren we van 'wie heeft mijn kaas gepikt'?
 - Verbeterpunten. Concrete verbeterpunten voor uw organisatie als geheel en voor de individuele medewerkers. Unique Selling Points, Persoonlijke Standaard Uitrusting, creatief denken.
- Terugkommiddag
In overleg worden terugkommiddagen afgesproken waarbij Bart Groothuis de deelnemers aan de training als groep of individueel begeleidt bij de uitvoering van de 30, 60 en 90-dagen plannen.