

Workshop ‘Verkoop jezelf’

Beschrijving

Tijdens de workshop ‘Verkoop jezelf’ gaan de deelnemers zelf actief aan de slag met de belangrijkste thema’s van het boek ‘Verkoop jezelf’ van Bart Groothuis. Theorie en praktijkoefeningen wisselen elkaar in snel tempo af. Onderwerpen die aan bod komen:

- Hoe doen we het nu? Welke producten/diensten leveren we nu en wat is de klantperceptie hierbij?
- Klanten willen 4-G’s: Gemak, Gewin, Genot en Geen gezeur
- Je krijgt maar één kans voor een indruk
- Unique Selling Point en Unique Buying Propositions
- Besluitvorming bij klanten
- Verkopen is een kwestie van gunnen
- Vertrouwen schenken en ontvangen
- Relatiemanagement
- Ontwikkelen van de Persoonlijke Standaard Uitrusting

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 óf 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 workshop

- Verandering teweeg brengen in het denken van de deelnemers. Van ‘productgericht’ denken naar ‘klantgericht denken’. En daardoor klanten die meer tevreden zijn.
- Meer begrip tussen ‘adviseurs’ en ‘sales’ en daardoor betere samenwerking en afstemming tussen adviseurs, sales, verkoopbinnendienst en overige medewerkers die frequent klantcontacten hebben.
- Verder ontwikkelen van Personal Branding en Unique Selling Points.
- Vergroten van het onderscheidend vermogen.
- Verbeteren van het managen van verwachtingen.
- Professionals die actiever worden in ‘verkoop’.

Doelgroep

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

Aantal deelnemers

12-16

Duur

Eén tot twee dagdelen, in overleg te bepalen.