

Commercial voor niet-commercials

Praktijkcursus van 2 dags - 14h

Ref : CIL - Prijs 2025 : 1 480 excl. BTW

Hoe kunt u een commerciële houding aannemen in de context van uw bedrijfsactiviteiten om de waarde van uw acties en projecten te verhogen? U ervaart de meest effectieve verkoopcommunicatietechnieken voor het identificeren van een behoefte, het verzamelen van informatie en het kalibreren van uw verkooppraatje aan een interne of externe klant.

PEDAGOGISCHE DOELSTELLINGEN

Na afloop van de opleiding kan de cursist:

Een commerciële houding ontwikkelen om uw aanbod of project beter te verkopen

Vooroordelen over de verkoopaanpak overwinnen

De fasen van een interview beheersen die gericht zijn op de behoeften en verwachtingen van de klant

Argumenteren in termen van voordelen voor uw gesprekspartner/klant

Een gestructureerde en dynamische presentatie van uw aanbod leiden

PEDAGOGISCHE METHODEN

Actieve en participatieve onderwijsmethoden. Afwisseling van theorie en praktijk met toepassing op de context en ervaring van de deelnemers.

HANDS-ON WORK

Rollenspel en situatieoefeningen gevolgd door een groepsdebriefing over de gebruikte technieken.

HET PROGRAMMA

laatste update: 06/2024

1) Een commerciële houding aannemen

- Ontdek wat commerciële geest werkelijk is, voorbij de schijn.
 - De rol van de verkoper.
 - Breng de verschillende stadia in de klant/prospect-relatie in kaart.
 - Leren hoe u uzelf voorstelt en contact maakt. Aandachtspunten bij de presentatie van uw bedrijf.
 - Uzelf leren presenteren aan een klant: de verschillen met een prospect.
 - Stel een onderhoudsplan voor aan uw klant.
 - Observeer, luister, stel vragen en herhaal.
 - Klantgedrag decoderen: houding, gebaren, stem, ogen, gezichtsuitdrukking.
 - Ken uw aanbod en weet hoe u erover moet praten.
 - Gebruik zoekmachineoptimalisatie om nieuwe prospects te ontdekken.
- Presenteer uw bedrijf en uw aanbod in één minuut. Groepsgesprek.*

2) Uw obstakels overwinnen

- Ontdek uw "beperkende overtuigingen" in uw verkoopaanpak.
 - Neem een stap terug om kritisch en objectief te zijn.
 - Uw angsten overwinnen: de te volgen stappen.
 - Breng uw enthousiasme over: hou van en geloof in uw product, gebruik constructieve taal.
 - Observeer het gedrag van de persoon met wie u praat.
 - Het "ijsberg"-effect: het bewuste en het onbewuste.
 - Het "ijsberg" effect: het bewuste en het onderbewuste.
- Omgaan met een face-to-face situatie en een positieve emotie overbrengen. Groepsgesprek.*

DEELNEMERS

Iedereen die zijn commerciële vaardigheden wil ontwikkelen en/of de logica van een verkoopaanpak wil begrijpen.

VOORAFGAANDE VEREISTEN

Geen speciale kennis vereist.

VAARDIGHEDEN VAN DE CURSUSLEIDER

De deskundigen die de cursus leiden zijn specialisten op het betreffende vakgebied. Zij werden geselecteerd door onze pedagogische teams zowel om hun vakken als hun pedagogische vaardigheden voor elke cursus die zij geven. Zij hebben minstens vijf tot tien jaar ervaring in hun vakgebied en oefenen of oefenden verantwoordelijke bedrijfsfuncties uit.

BEOORDELINGSMODALITEITEN

De cursusleider beoordeelt de pedagogische vooruitgang van de deelnemer gedurende de gehele cursus aan de hand van meerkeuzevragen, praktijksituaties, praktische opdrachten, ... De deelnemer legt ook van tevoren en naderhand een test af ter bevestiging van de verworven kennis.

PEDAGOGISCHE EN TECHNISCHE MIDDELEN

- De gebruikte pedagogische middelen en cursusmethoden zijn voornamelijk: audiovisuele hulpmiddelen, documentatie en cursusmateriaal, praktische oefeningen en correcties van de oefeningen voor praktijkstages, casestudies of reële voorbeelden voor de seminars.
- Na afloop van de stages of seminars verstrekt ORSYS de deelnemers een evaluatievragenlijst over de cursus die vervolgens door onze pedagogische teams wordt geanalyseerd.
- Na afloop van de cursus wordt een presentielijst per halve dag verstrekt, evenals een verklaring van de afronding van de cursus indien de stagiair alle sessies heeft bijgewoond.

TOEGANGSMODALITEITEN EN -TERMIJNEN

De inschrijving dient 24 uur voor aanvang van de cursus plaatsgevonden te hebben.

TOEGANKELIJKHEID VOOR MINDERVALIDEN

Is voor u speciale toegankelijkheid vereist? Neem contact op met mev. FOSSE, contactpersoon voor mindervaliden, via het adres psh-accueil@ORSYS.fr om uw verzoek en de haalbaarheid daarvan zo goed mogelijk te bestuderen.

3) Ontdek de potentiële behoeften van uw contactpersonen

- De kunst van het vragen stellen tijdens een sollicitatiegesprek onder de knie krijgen. De verschillende soorten vragen.
- Stel vragen tijdens de ontdekkingsfase.
- Neem de tijd om de antwoorden van de ander te herformuleren om ze te controleren en gerust te stellen.
- Herformulering gebruiken - centreren, herhalen, samenvatten.
- Leren focussen op de persoon met wie u praat: empathie en luisteren.
- Synchroniseer met de andere persoon, gebruik dezelfde taal.
- De verschillende soorten behoeften begrijpen: functionele, rationele en psychologische.
- De motivatiehefbomen van de klant selecteren: SONCAS.
- Identificeer gebieden voor verbetering in de aangeboden service of het aangeboden product.

Interviewtraining om behoeften vast te stellen. Debriefing in groep.

4) Wek de interesse van uw contacten

- Stel voor in plaats van te beweren.
- De juiste houding aannemen bij het voorstellen van uw verkoopaanbod.
- Zoek een interessant punt in de huidige situatie.
- Geef spaarzaam informatie.
- Geef voorbeelden, illustreer uw toespraak.
- Bereid u voor op de volgende fase, ontwikkel een overgangsfase.
- Doe een voorstel.

Face-to-face oefenen om de interesse te wekken van de persoon met wie u praat.

Groepsgesprek.

5) Een verkooppraatje ontwikkelen

- Stel een verkooppraatje op met de SONCAS-tool.
- Voortbouwen op vastgestelde behoeften.
- Ontwikkel argumenten die overeenkomen met de geuite behoeften: selectieve argumentatie.
- Benadruk de sterke punten van uw aanbod.
- Ontken de zwakke punten niet en gebruik ze.
- Luisteren naar bezwaren van klanten en deze accepteren. Reageren zonder agressie.
- Het interview afsluiten. Positieve signalen van uw gesprekspartner herkennen.

Training verkooppraatje: ontwikkel een verkooppraatje voor een product of aanbidding en presenteer vervolgens twee SONCAS-argumenten op basis van de geuite behoeften.

Debriefing in groep.

6) Een publiek toespreken

- Presentatie-elementen en apparatuur voorbereiden.
- Leer hoe u een verkooppresentatie vormgeeft.
- Zet het doel uiteen, ontwikkel de inhoud door uit te leggen, kondig een plan aan, herhaal de belangrijkste punten, sluit af door samen te vatten.
- Een presentatie tot leven brengen. De aandacht van het publiek stimuleren.
- Alle soorten psychologische behoeften begrijpen.
- Vragen en tegenstrijdigheden onder ogen zien.
- Maak de vragenfase effectief en constructief.

Een presentatie houden voor een publiek en u reacties beheersen. Debriefing in groep.

DATA
