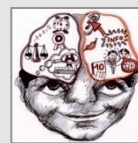


Werken met voorkeurbedrag van je klanten 'Verkopen is klanten helpen kopen'



Interactief seminarie op één volledige dag :

Vooraf: Vooraf: MBTI® vragenlijst invullen om uw voorkeurstijl als verkoper te kennen

Op het agenda: werken met voorkeurbedrag van je klanten

1. Inzicht in eigen MBTI voorkeur

We starten met oefeningen rond de verschillende verkoopstijlen van de aanwezige deelnemers.

Diversiteit in de groep is een rijkdom!

Na deze sessie kent iedereen de kracht van zijn of haar eigen verkoopstijl.

2. Ontdek de voorkeur van je klant

- Praat hij spontaan of is hij terughoudend?
- Zoekt hij details of ziet hij het grote plaatje?
- Baseert hij zijn beslissing op logica of op het goed gevoel?
- Vindt hij het leuk om zaken nu af te ronden of wil hij graag opties openhouden?

De deelnemers oefenen in subgroepen om deze voorkeuren in kaart te brengen.

Luisteren, kijken en observeren!

3. Selling the way your customer wants to be sold

Je krijgt maar één kans om te openen

Hoe interesseer je terughoudende klanten en hoe stuur je mensen die zelf graag vertellen?

Info verkrijgen waar anderen blind varen

Hoe verzamel je informatie bij klanten die praktisch en factueel denken en welke vragen stel je aan klanten die innovatief en conceptueel denken?

Hoe zet je het beslissingsproces in gang?

Geef duidelijke opties aan klanten die altijd logisch beslissen en zorg voor een warm gevoel voor klanten die persoonlijke waarden, vertrouwen en harmonie nastreven.

Hoe krijg je het order?

Welke afsluittechnieken gebruik je bij klanten die duidelijk weten wat ze willen en hoe neem je twijfels weg bij eeuwige uitstellers?

4. Sales Cases op de voorkeuren van vier klantentypologieën

Aan wie verkoop je en wat is je approach?

- Aan wie verkoop je op facts & figures?
- Bij wie ga je voor persoonlijke service?
- Bij wie focus je op de visie van de klant?
- Wie geef je keuze tussen logische opties?
- Bij wie ga je voor de ordervraag en ga je voor een directe stijl?

Het seminarie kan vanaf vijf deelnemers in-company.

Registratienummer KMO-portefeuille : DV.O104804

Bespaar als KMO tot 40% op de investering van de opleiding

