

OPEN TRAINING

verkoop

Herken je dit?

Je hebt regelmatig klantcontact, maar je bent geen verkoper. Je weet dat jij in jouw rol commercieel moet denken, klanten moet binden en wil meer uit gesprekken met (potentiële) klanten halen.

Je wil dus meer impact maken in klantgesprekken, maar zonder opdringerig over te komen en op een manier die bij jou past.

DAN IS DEZE TRAINING VOOR JOU!

Hoe ziet de training eruit?

- ▶ **Interactief en praktijkgericht:** geen droge theorie, maar oefenen met herkenbare situaties
- ▶ **Veel persoonlijke aandacht:** kleine groepen en individuele feedback
- ▶ **Direct toepasbaar:** je gaat naar huis met concrete tools en zelfvertrouwen

Plan hier je adviesgesprek!

In het kort

Investering: € 4.250

Duur: 5 maanden, 5 trainingsdagen

Groepsgrootte: 6 - 10 deelnemers

Voor wie

Deze open salestraining is speciaal ontwikkeld **voor mensen met commerciële verantwoordelijkheden**, maar zonder een formele verkoop-functie. Denk bijvoorbeeld aan projectleiders, consultants, accountants, advocaten en engineers.

Wat leer je

Tijdens deze praktijkgerichte training werk je aan een **positieve commerciële mindset**:

- ▶ Commercieel denken zonder je authenticiteit te verliezen
- ▶ Kansen herkennen én benutten in klantcontact
- ▶ Het gesprek voeren met meer zelfvertrouwen en impact
- ▶ Je eigen natuurlijke stijl inzetten in commerciële situaties
- ▶ Klanten adviseren én overtuigen zonder te 'verkoppen'

Waarom meedoen?

Omdat jij meer kunt betekenen voor je klanten én je organisatie, zodra je commerciële kansen herkent en durft te pakken.

Training, ons recept voor ontwikkeling



Iemand de theorie leren is eenvoudig. Maar de stap naar de praktijk... die is vaak enorm groot. Iets kúnnen of weten, betekent niet automatisch ook doen in de praktijk. Daarvoor is vertrouwen nodig.

Deze training richt zich op hoe je kijkt naar je rol en het contact met klanten. Wanneer dat perspectief verschuift, ontstaat er intrinsieke motivatie om gedrag te veranderen. Je krijgt inzicht in je eigen gedrag: wat is effectief en wat niet? Vervolgens oefen je 80% van de tijd zodat je het vertrouwen hebt om het in de praktijk ook anders aan te pakken.

TRAININGSDAG

4 weken

TRAININGSDAG

Gedragsverandering kost tijd. Door één dag per maand te trainen en vervolgens een praktijkperiode van een maand in te lassen, heeft iedereen de gelegenheid te oefenen met het nieuwe gedrag, feedback te krijgen en het nieuwe effectievere gedrag in te slijten.

De focus op wat je al wél kan is een essentieel onderdeel in onze aanpak. Uit onderzoek blijkt telkens weer dat trainen op wat mensen niet kunnen geen effect heeft. Wereldkampioen word je door te doen waar je al goed in bent en wat je leuk vindt. Het geeft jou het vertrouwen om na de training toe te passen wat je in de training leert.

Deze positieve benadering is geen luxe maar een noodzaak. Wanneer je oefent vanuit de angst om fouten te maken, blokkeer je het leervermogen. Stress en angst vernauwen het denken, terwijl openheid en vertrouwen de basis vormen voor echte ontwikkeling.

Door consequent de nadruk te leggen op wat goed gaat, ontstaat een omgeving waarin experimenteren, feedback en verbetering natuurlijk voelen. Dit versnelt niet alleen jouw leerproces, maar zorgt ook voor diepere verankering van nieuw gedrag.

Onze aanpak bewijst: wie zich veilig voelt, durft grenzen te verleggen. En precies in die verlegde grenzen ontstaat de gedragsverandering die het verschil maakt voor jou in de praktijk

*Trainingen die je motiveren om
het vanaf nu anders te doen.*