

Strategisch & Oplossingsgericht Verkopen From Box Moving to Solution Selling



1. Strategisch Model opzetten rond Opportuniteiten

Model Strategisch Account Plan

Hoe maakt u een eenvoudige en toch volledige Strategie om oplossingsgericht te verkopen? Synchroniseer uw Sales Stages op de Buying Cycle van alle beslissers. Timing is everything.



2. Stappenplan om Oplossingsgericht te Verkopen

Hoe ontrafelt u de DMU?

Bij productverkoop heeft u één of twee contactpersonen, bij totaaloplossingen werkt met verschillende stakeholders.

Hoe tekent u de 'Field of Play', met verschillende users en beïnvloeders van de totaaloplossing?

Ontdek de Pijnketen van de Klant

De Pijnketen beschrijft de problemen doorheen het proces van de hele organisatie bij de klant. Hoe laat een topverkoper de verschillende spelers vertellen over de pijnpunten en vooral over de impact op de resultaten voor hun eigen afdeling?

Gebruik de 'Go-No-Go' Strategie

Topverkopers stemmen hun strategie tussentijds af met de klant. Elke vervolgspraak maakt uw strategie concreter en brengt het order korter bij.

Van Prijs naar Value Proposition

Een succesvolle Value Prop vertrekt vanuit de pijnketen doorheen het proces van de klant. Hoe vertaalt u de problemen van de klant in een totale oplossing?

Highlighting Values, dat is de kunst!

Outsmarting the Competition

We kunnen veel leren van 'The Art of War' van Sun Tzu. Hoe ziet de Battle Field eruit als u aan multilevel decision makers verkoopt?

Hoe maakt u een strategie met de bondgenoten om de concurrentie buitenspel te zetten?

Grotere Deals Binnenhalen

Negotiëren met Multilevel Decision Makers kan best spannend zijn. Hoe onderhandelt en finaliseert u complexe deals?

3. Strategisch Account Plan : Ateliers

Atelier 1

Strategisch Account Plan maken

De cursisten maken een Strategisch Account Plan voor een totaaloplossing bij een grote klant of prospect.

Atelier 2

Strategisch Plan Presenteren

Elke deelnemer presenteert zijn Account Plan aan de collega-deelnemers en aan de trainer. De medecursisten acteren als het Interne TEAM.

Strategisch & Oplossingsgericht Verkopen

From Box Moving to Solution Selling

Antwoordkaart

Ja, ik schrijf volgende medewerker(s) in voor het seminarie 'Strategisch Verkopen'.

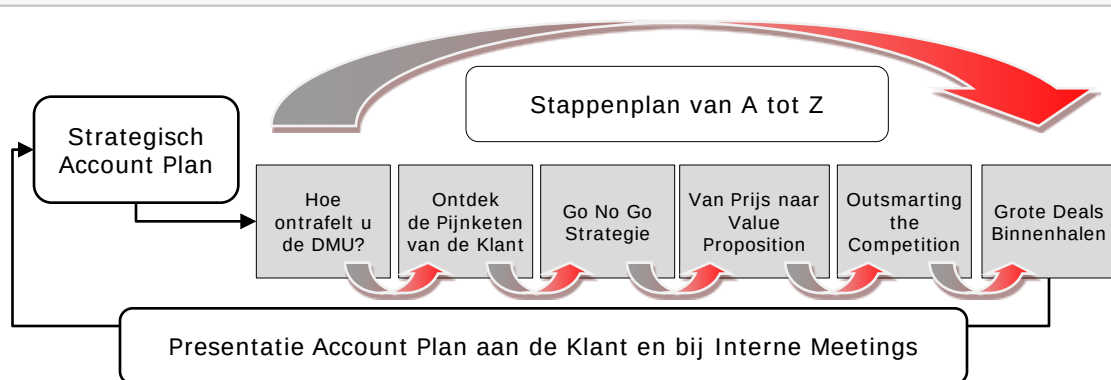
**q Nederlandstalige sessie
Voorjaar 2014**
Drie dagen
Timing: van 09u00 tot 17u30
Faculty Club - Leuven

- 13 maart 2014
- 14 maart 2014
- 27 maart 2014



**q Franstalige sessie
Najaar 2014**
Drie dagen
Timing: van 09u00 tot 17u30
Château de Namur - Namen

- 23 oktober 2014
- 06 november 2014
- 13 november 2014



1. Strategisch Model opzetten rond Opportuniteiten

§ Hoe maakt u een eenvoudige en toch volledige Strategie om oplossingsgericht te verkopen?

2. Stappenplan om Oplossingsgericht te Verkopen

§ Hoe ontrafelt u de DMU?

§ Ontdek de Pijnpunten van de klant

§ Go No Go Strategie

§ Van Prijs naar Value Proposition

§ Outsmarting the Competition

§ Grote Deals Binnenhalen

3. Strategisch Account Plan maken en presenteren: twee Ateliers

§ Atelier 1: Een Strategisch Account Plan maken voor een totaaloplossing

§ Atelier 2: Presentatie van het Account Plan aan de collega-cursisten

**Fax naar
+32 (0)16 46 80 19**

Deelnemer : _____

Functie : _____

Bedrijf : _____ BTW: _____

Adres : _____

Tel/GSM : _____ PO n°: _____

E-mail: _____

Uw investering: 1775 € excl. BTW per deelnemer. Betaling na ontvangst van de factuur.
Vanaf 2 deelnemers : 1675 € per deelnemer.

Q*for certificaat met 100 % tevredenheid

Zowel Vlaamse als Waalse bedrijven kunnen subsidies aanvragen:

Erkenningsnummer KMO-portefeuille : DV.O104804 / Autorisatiecode Chèques-Formation : 200/0102/82573

