

Strategisch & Oplossingsgericht Verkopen

from Box Moving to Solution Selling

Antwoordkaart

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

☐ Nederlandstalige sessie

Voorjaar 2014

Drie dagen

Timing: van 09u00 tot 17u30

Faculty Club - Leuven

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



☐ Franstalige sessie

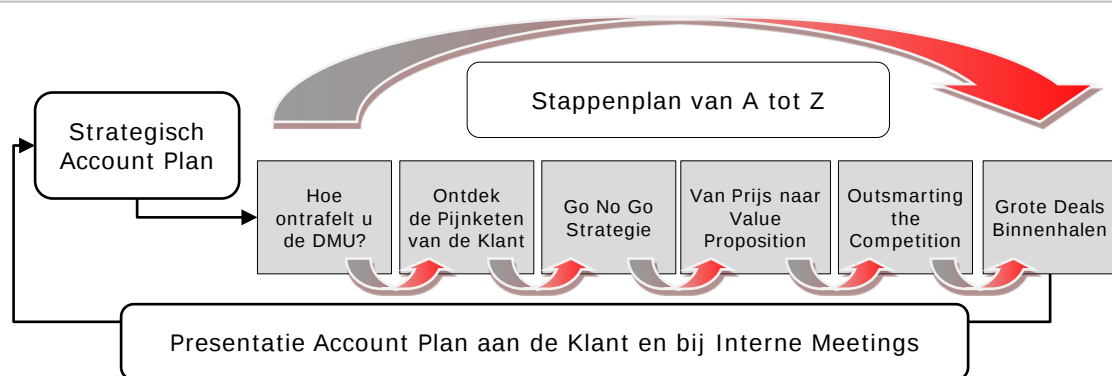
Najaar 2014

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

