



## Salestraining

gebaseerd op het Proces Communication Model® (PCM)

Vergroot je impact in de verkoop

### Inhoud van de training

Je krijgt uitgebreid inzicht in jouw persoonlijke PCM profiel (PP) en dus in jouw voorkeuren, valkuilen, behoeften en wat dat betekent voor jouw gedrag en communicatie. Voor het opstellen van jouw PP heb je, voorafgaand aan de training, een vragenlijst ingevuld. Het profiel vormt nadrukkelijk een rode draad in de salestraining, waarbij de aandacht vooral uitgaat naar het vaardiger worden in het contact maken met alle klanten.

De training is gebaseerd op het Process Communication Model®, waarbij 4 bouwstenen uit de gedragswetenschap naar voren, te weten zelfbewustzijn, zelfmanagement, sociaal bewustzijn door anderen te begrijpen en relatiemanagement inclusief de gedragingen onder stress.

Bij zelfbewustzijn gaat de aandacht uit naar herkenning van de eigen voorkeuren in verkoopstijl wat je als verkoper inzicht geeft in wie jij bent. Bij zelfmanagement wordt gekeken naar het beïnvloeden van eigen gedrag. Bij sociaal bewustzijn gaat het om klantbewustzijn door het verkrijgen van inzicht in diverse type klanten en bij relatiemanagement gaat het om echt verbinding te kunnen maken met alle type klanten ofwel het aanpassen van de communicatiestijl aan de klant. Alleen zo vergroot je de overtuigingskracht en dus de slagingskansen op succesvolle deals.

Op de 1<sup>e</sup> trainingsdag ligt het accent op de verschillende persoonlijkheidstypen, elk met hun eigen gedragingen en persoonlijkheidsstructuren. Op de 2<sup>e</sup> dag gaan we met elkaar in op de interpersoonlijke communicatie, om het echt contact maken en besteden we aandacht aan motivatie.

In de training zullen er verschillende praktische oefeningen met elkaar worden gedaan en daarom wordt van de deelnemers een actieve bijdrage verwacht. Ook is er voldoende ruimte om vragen te stellen, ervaringen met elkaar te delen en die met elkaar te bespreken.



### Doel van de training

De belangrijkste doelstellingen van de training zijn om de verkoopsgesprekken makkelijker te maken, de verkoopbenadering aan te passen aan het persoonlijkheidstype van de klant en het leren verkopen aan klanten die als moeilijk worden ervaren. Zo verhoog je jouw saleseffectiviteit en bouw je door gerichte aanpak aan een sterkere klantrelatie.

## Praktische informatie training

De training wordt verzorgd door Arie-Geert Jongeneel, gecertificeerd trainer Process Communication Model®.

Bij aanvang van de training ontvang je een manual (ca. 75 pag.).

De trainingsdagen beginnen om 9.00 uur en eindigen rond 17.00 uur. Inloop vanaf 8.30 uur.

Voor thee/koffie/versnaperingen en een gezonde lunch met keuzemogelijkheden wordt gezorgd.

Heb je dieetwensen, geef dit dan aan bij je aanmelding.

## Trainings- en studietijd

Naast de 2 volle trainingsdagen wordt van de deelnemer ook een weinig eigen tijd gevraagd om één of meerdere opdrachten te maken als oefening.

## Investing en voorwaarden

De investering voor de 2-daagse Salestraining bedraagt € 800,- p.p. Dit bedrag is inclusief manual, lunch, koffie/thee en versnaperingen. In 2021 geeft BSIEC 25% korting, zodat de training dit jaar voor € 600,- p.p. wordt aangeboden. Daar bovenop komen de kosten voor het laten opmaken van een persoonlijk profiel à € 250,—. Alle genoemde bedragen zijn excl. BTW.

De training zal van start gaan met minimaal 4 deelnemers. Het maximum aantal deelnemers is 8.

Na betaling van de factuur is je inschrijving definitief.

Indien er onvoldoende aanmeldingen zijn ontvang je, ruim voor de geplande start, bericht dat de training niet kan doorgaan en dat het betaalde bedrag binnen 2 weken zal worden teruggestort.

Bij 4 of meer deelnemers van één instelling of organisatie zal er een aanbieding op maat worden gedaan. Dat geldt ook voor een te houden in-company training.

## Trainingslocatie

Normaliter zal voor de training een geschikte locatie worden gezocht in de provincie Zeeland, maar het kan ook praktischer zijn om een locatie (net) buiten de provincie te kiezen, bijvoorbeeld uit het oogpunt van reisafstand van de deelnemers. Zo gauw de groep deelnemers bekend is zal de locatie definitief worden bepaald en worden doorgegeven.

Bij de keuze van de locatie zal ook rekening worden gehouden met de beschikbaarheid van een geschikte trainingsruimte, met mogelijkheid tot voldoende 'bewegingsvrijheid en afstand', alsmede de bereikbaarheid van de locatie.

## Certificaat en accreditatie

Na het volledig volgen van de training ontvangt de deelnemer een certificaat als bewijs van deelname.

Mocht je nog vragen of behoefte hebben aan meer informatie, neem dan contact op.