

2-daagse Salestraining communicatieve verkoopvaardigheden **'Vergroot je impact in de verkoop'**

Inhoud en doel

In deze training krijg je inzicht in de verschillende basisprincipes van het Process Communication Model® (PCM). Een beschrijving van PCM tref je aan in deze brochure. Van elke deelnemer wordt voorafgaand aan de training, aan de hand van een vragenlijst, een persoonlijk profiel opgemaakt. Dit profiel geeft jouw inzicht in de opbouw van je eigen persoonlijkheid.

De training is opgebouwd uit 4 bouwstenen die in de gedragswetenschap naar voren komen, 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 in verbinding te kunnen komen met alle type klanten ofwel het aanpassen van jouw communicatiestijl aan die van de klant.

De training is ingedeeld in 2 dagmodules. Op de 1^e trainingsdag ligt het accent op zelfbewustzijn en zelfmanagement en maken we een begin met klantbewustzijn. Op de 2^e dag gaan we verder met klantbewustzijn en relatiemanagement door te focussen op de interpersoonlijke communicatie en het overtuigen van klanten.

Er zullen verschillende praktische oefeningen worden gedaan om de achtergrond van het model te begrijpen en hoe je daar je in jouw verkoop jouw voordeel mee kan doen. Van de deelnemers wordt dan ook een actieve bijdrage verwacht. Ook is er voldoende gelegenheid om eigen casussen in te brengen, vragen te stellen, ervaringen met elkaar te delen en die met elkaar te bespreken.



Het doel van de training is om jou in je verkoopgesprekken vaardiger te maken, de verkoopbenadering aan te passen aan het persoonlijkheidstype van de klant en het leren verkopen aan klanten die jij als moeilijk ervaart. Zo verhoog je jouw saleseffectiviteit en bouw je door gerichte aanpak aan een sterkere klantrelaties.

Praktische informatie

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 2 trainingsdagen beginnen rond 9.00 uur en eindigen om en nabij 17.00 uur. Inloop is mogelijk vanaf 8.30 uur.

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

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

Studietijd

Naast de 2 trainingsdagen (4 dagdelen) 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 PCM-salestraining inclusief het laten opmaken van een persoonlijk profiel bedraagt € 950,-- p.p. excl. BTW. Voor dit bedrag ontvangt de deelnemer een manual, enkele hand-outs en het handboek 'Ontdek Process Communication'. Koffie/thee, lunch en versnaperingen zijn bij de prijs inbegrepen.

De training gaat door bij minimaal 4 deelnemers. Het maximum aantal deelnemers is 6. Je inschrijving is pas definitief na betaling van de factuur.

Bij onvoldoende aanmeldingen ontvang je ruim voor de geplande start bericht dat de training niet doorgaat. De gedane betaling zal binnen 2 weken 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 incompany training.

Trainingslocatie

Normaliter zal voor de training een geschikte locatie worden gezocht in de regio Zuid-West Nederland, maar het kan ook, vanuit oogpunt van reisafstand van de deelnemers, zijn dat de locatie (net) buiten die regio ligt. Bij de keuze zal zoveel mogelijk rekening worden gehouden met de bereikbaarheid en de mogelijkheid tot voldoende 'bewegingsvrijheid en afstand'. Als de groep deelnemers bekend is zal een definitieve keuze worden gemaakt en worden doorgegeven.

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.

M 06 – 46 85 24 00

E info@bsiec.nl

I www.BSIEC.nl



Het Process Communication Model® (PCM) is 's werelds beste gedrags- en communicatiemodel dat ontwikkeld is door dr. Taibi Kahler, een klinisch psycholoog uit Amerika. Het model, dat begin jaren 80 van de vorige eeuw in ontwikkeling is gekomen, is bijzonder succesvol te gebruiken om samenwerking, leidinggeven, coaching, persoonlijke relaties en/of klantrelaties effectiever te laten verlopen. PCM geeft op een heldere en gestructureerde wijze inzicht in je eigen persoonlijkheid en dat van anderen. Je leert de bijzondere kenmerken van je eigen gedrag, de voorkeuren in communicatie- en interactiestijl, en dat van anderen te herkennen en hoe je daar op een effectieve wijze mee kan omgaan. Ook geeft het model inzicht in je eigen stressgedrag en dat van anderen en hoe je negatief gedrag positief kan beïnvloeden. Daarom is het model ook zeer waardevol bij het begrijpen wat er bij interacties gebeurt en hoe miscommunicatie en conflictsituaties kunnen ontstaan en hoe die kunnen worden gereduceerd.

Volgens het Process Communication Model is elk individu 'opgebouwd' uit een unieke combinatie van 6 persoonlijkheidstypen. Vanwege de verscheidenheid in de 'opbouw' heeft iedereen een eigen voorkeur in spreken, handelen, denken en reageren. Het zijn juist die verschillen die kunnen leiden tot het elkaar niet begrijpen, tot miscommunicatie en mogelijk nare conflicten. Dit model geeft je handvatten hoe je in je dagelijkse leven echt positief en effectief contact kan maken met iedereen.

"If you want them to listen to what you say, talk their language."

(Taibi Kahler, grondlegger van PCM®)

Met het integreren van PCM in ons leven ontstaat er meer begrip voor elkaar, minder spanningen en negatieve stresservaringen. Het vergroot je vaardigheden om te komen tot sterkere relaties en betere samenwerkingsvormen in je zakelijke en persoonlijke leefomgeving. Kortom, PCM is een verrijking die je niet alleen jezelf, je team, maar iedereen moet gunnen om samen succesvoller te zijn.