

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 € 1.100,-- 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



Een krachtige gedragsobservatie- en communicatietool

De grondlegger van het Process Communication Model® (PCM), 's werelds belangrijkste gedragsobservatie- en communicatietool, is dr. Taibi Kahler, een klinisch psycholoog uit Amerika. Hij ontdekte, vanuit onderzoek naar het gedrag van mensen, met samenkost van verschillende inspiratiebronnen, waaronder de Transactionele Analyse, dat er een correlatie is tussen voorspelbare gedragspatronen, communicatiestijlen, psychologische behoeften en meer. In 1982 leidde dit tot het ontstaan van het Process Communication Model, een verbazingwekkend mooie communicatie-, motivatie- en stressmanagementtool dat de kerngebieden van emotionele intelligentie omvat. Dit instrument verhoogt je zelfbewustzijn, je inlevingsvermogen en aanpassingsvermogen om met iedereen in verbinding te komen en te blijven. Daarom is PCM succesvol te gebruiken bij leidinggeven en coaching en ook bij het versterken en verbeteren van samenwerking, persoonlijke relaties en klantrelaties.

Overbrug de verschillen in mensen

Bij PCM wordt de persoonlijkheid van mensen afgebeeld in een huis met zes verdiepingen, waarbij elke verdieping een persoonlijkheidstype voorstelt. Hoe hoger de verdieping hoe minder dit type in iemands persoonlijkheid naar voren komt. De 'opbouw', die voor iedereen uniek is, wordt bepaald in de vroegste jaren van ons leven. Het sterkst aanwezige type, dat de basis wordt genoemd, heeft de voorkeur. Deze gebruiken we het meest en is daardoor het snelst te herkennen aan de manier van spreken, schrijven, leren, denken, reageren, uitstellen etc. Het zijn juist de verschillen in persoonlijkheden waaruit miscommunicatie, frustratie en ergernis kan ontstaan. Dit omdat we elkaar dan niet voldoende horen en te begrijpen. De kracht van PCM is niet alleen inzicht krijgen in de verschillen in mensen, maar ook hoe je daar op een adaptieve wijze met de juiste communicatie- en motivatiestrategie mee om moet gaan.



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

(Taibi Kahler, grondlegger van PCM®)

Integreer PCM in jouw leven voor meer succes en vitaliteit

Met PCM versterk je jouw sociale vaardigheden waarmee je het verschil kan maken. Door jezelf en anderen beter te begrijpen en te weten hoe je daar effectief mee kan omgaan ontstaan minder spanningen en minimaliseer je ook de kans op uitval. PCM is daarom een verrijking die je iedereen moet gunnen. Ga ook voor meer succes, werkplezier en levensvreugde door PCM te integreren in jouw leven!