



3-daagse

PCM-Salestraining communicatieve verkoopvaardigheden

'Vergroot je impact in de verkoop'

Doel

In deze training ontdek je hoe je jouw verkoopgesprekken perfect afstemt op iedere klant. Zo vergroot je je gunfactor en versterk je je salesimpact. Het Process Communication Model® (PCM) vormt de rode draad en geeft je waardevolle inzichten én concrete handvatten om met elk type klant effectief in verbinding te komen. De tools die je leert, kun je direct toepassen in de praktijk. Een korte toelichting op PCM vind je op het laatste blad van deze brochure. Kortom: een inspirerende en resultaatgerichte training voor iedereen die zijn verkoop naar een hoger niveau wil tillen.

Ontdek hoe jij jouw saleseffectiviteit kan vergroten door te weten wat écht werkt, waardoor je het verschil kan maken in elke verkoopsituatie!

Inhoud

Voorafgaand aan de training vul je een vragenlijst in waarmee een persoonlijk profiel van jou wordt opgesteld. Met dat profiel krijg je meer inzicht in jouw unieke persoonlijkheidsstructuur. Het vormt een basis om jezelf beter te begrijpen in relatie tot anderen, en dus ook jouw klanten.

Deze training is opgebouwd rond de pijlers zelfbewustzijn, klantbewustzijn en relatiemanagement en bestaat uit drie dagmodules.



Dag 1 – Zelfbewustzijn en klantbewustzijn

Op deze dag ligt de focus op het herkennen van jezelf met je eigen voorkeuren en te ontdekken hoe zich dat verhoudt tot anderen.

Dag 2 & 3 – Relatiemanagement

Deze twee dagen staan in het teken van echt klantcontact maken en overtuigen in zowel een gezonde situatie zonder spanningen alsook in een verkoopproces met irritaties en conflicten.

Praktische Informatie

Trainer:	Arie-Geert Jongeneel, gecertificeerd PCM-trainer
Materialen:	Bij aanvang ontvang je een manual (±75 pagina's), een handboek 'Ontdek Process Communication' (± 150 pagina's) en gedurende de training diverse hand-outs en een werkboek (±20 pagina's) met oefeningen
Tijden:	De training start rond 8.45 uur en eindigt rond 16.30 uur
Verzorging:	Inclusief koffie, thee, snacks en een lekkere lunch met keuzeopties
Eetwensen:	Vegetarisch en/of allergieën graag doorgeven bij aanmelding

Studietijd

Naast de 3 trainingsdagen (6 dagdelen) wordt een beperkte tijd gevraagd voor het maken van één of meerdere oefenopdrachten.

Investing en voorwaarden

- **Open-inschrijving**

De investering voor deelname aan de open-inschrijvingstraining bedraagt **€ 1.500, -- (zegge: vijftienhonderd euro) per persoon all-in en exclusief BTW**. Dit tarief is **prijsvast voor het jaar 2026**.

De training gaat door bij minimaal **3 deelnemers** en kent een maximum van **6 deelnemers**. Bij onvoldoende aanmeldingen ontvang je tijdig bericht dat de training niet doorgaat.

De locatie wordt gekozen met oog voor bereikbaarheid en comfort. Zodra alle deelnemers bekend zijn, wordt de definitieve locatie vastgesteld en gecommuniceerd. Op de website vind je een overzicht van geplande salestrainingen, inclusief data en regio's.

- **Incompany**

Voor een incompany-training wordt een **maatwerkofferte** opgesteld, afgestemd op uw wensen en organisatie. In overleg worden de trainingsmomenten (dagen of dagdelen) vastgesteld.

In plaats van 3 volledige trainingsdagen kan ook gekozen worden voor bijvoorbeeld **6 halve dagen** (ochtenden, middagen of losse dagdelen).

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 inlevings- 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

Iemands persoonlijkheid wordt in PCM gepresenteerd in een huis met zes verdiepingen, waarbij elke verdieping een persoonlijkheidstype vertegenwoordigt. De opbouw wordt gevormd in de vroegste levensjaren. Gedurende de hele dag kunnen we elke verdieping van ons huis bezoeken, alleen is dat wel afhankelijk van wat de omgeving van ons vraagt en hoeveel energie we hebben. Hoe hoger de verdieping hoe meer energie het kost. Het persoonlijkheidstype waar iemand zich het meest comfortabel bij voelt is het type van de basis. Deze bevindt zich onderin in het huis en is het meest herkenbaar in de voorkeur van iemands spreken, schrijven, leren, denken, reageren enz.



Het zijn juist de onderlinge verschillen in persoonlijkheden die tot miscommunicatie, frustratie en ergernis kunnen leiden. Dit omdat individuen elkaar niet voldoende horen en begrijpen. De kracht van PCM is niet alleen het verkrijgen van inzicht in de verschillen in mensen, maar vooral hoe je die verschillen kan overbruggen door op een adaptieve wijze te communiceren, gebruikmakend van de juiste communicatie- en motivatiestrategie.

"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 waardoor je daadwerkelijk het echte verschil kan maken. Door jezelf en anderen beter te begrijpen en te weten wat daarvoor nodig is, kun je de kans op spanningen, frustraties, stress en uitval minimaliseren. Het actief toepassen van gerichte zelfzorg om je accu van tijd tot tijd voldoende op te laden, en te ontdekken wat voor jou effectief is, is daarbij wel een voorwaarde. Kortom, PCM is een verrijking die je iedereen moet gunnen. Ga daarom ook voor meer succes, begrip en werkplezier door PCM te integreren in jouw leven!