

Voor ondernemers die **impact willen** maken!

IMPACT IN B2B-SALES



Een initiatief door en voor lokale ondernemers om van elkaar te leren, elkaar te leren kennen en te versterken. Samen gaan we voor impactvolle bedrijven in Súdwest Fryslân!

De lokale opleiding voor ondernemers in Súdwest Fryslân die in de business-to-business markt opereren en die hun markt en klantenportefeuille willen uitbreiden. Het doel met dit programma is om een heel compleet salesprogramma te bieden, waarbij de ondernemer de meest moderne salesinzicht en eigen maakt...door ze te oefenen.

ONDERWERPEN

- ✓ Kern van sales en salestechnieken: je wordt weer helemaal scherp op je aanpak en je stijl
- ✓ Verdieping op sales: je wordt stap-voor-stap naar een hoger niveau gebracht.
- ✓ Gezamenlijk leren: er wordt met elkaar meegedacht op welke wijze je de klanten en de markt kan benaderen.

OPZET

- ➡ Natuurlijk vindt er een goede intake plaats.
- ➡ Het programma bestaat uit acht dagdelen, mogelijk uitgebreid met 1 aanvullende dag. Dit is inclusief een coaching gesprek.
- ➡ Tussen de dagdelen wordt er echt 'huiswerk' gevraagd. Dit is vooral gericht op de dagelijkse sales.

RESULTAAT

Sterke klant- en marktgerichte ondernemers met een effectieve en persoonlijke verkoopstijl.

Dit programma bestaat uit 4 dagen (9-17 uur). Het programma is inclusief een intake en een coaching gesprek:

- Dag 1** Klantgesprekken gericht op behoefteanalyse en het leitmotiv van de klant
- Dag 2** Aandacht voor argumentatietechnieken, bezwaartechnieken en afsluittechnieken
- Dag 3** Het managen van prijsskopers, onderhandelen en het managen van de DMU
- Dag 4** Het werken aan verkoop via social media, oftewel Social Selling (LinkedIn, Instagram) en bouwen aan een langere termijn verkoopplan

Investing

De investering voor deze opleiding is € 1500 per deelnemer bij minimaal 6 deelnemers. De groepsgrootte is maximaal 10 deelnemers.

Doe mee!

We starten in september en meld je nu aan voor 1 juli 2022 via ondernemersacademie@ondernemendsneek.nl o.v.v. IMPACT IN B2B-SALES

Toch nog vragen?

Je kan bellen met Albert Jan (06) 53 47 73 77.

Trainers/docenten



Albert Jan van Houten

Ervaren sales- en managementtrainer Kenneth Smit. Focus op ontwikkeling en toepassing in de praktijk.



Jeroen Stek

Coach en psycholoog bij bureau Maarsingh en Van Steijn uit Leeuwarden. Individuele ontwikkeling, leiderschap en provocatieve coaching als kernthema's.



ONDERNEMERSACADEMIE