

Consultative Selling Skills Live

Persoonlijke 2-daagse praktijktraining + Assessment + Borgingssessie

Een uitdagende tweedaagse training met assessment en borgingssessie om de Consultative Selling Structuur toe te passen en de Consultative Selling Vaardigheden te oefenen. Maak kennis met het Socratisch gespreksmodel en realiseer meer regie en invloed op het resultaat van het commerciële (advies) gesprek.

Commerciële adviesvaardigheden voor professionals

De impact van jouw advies- en verkoopvaardigheden en jouw senioriteit als Trusted Advisor wordt bepaald door de manier waarop jij het klantengesprek voert. Dat betekent, dat er altijd 360 graden informatie beschikbaar moet zijn over het totale landschap van de klant. Niet alleen informatie over de inhoud en feiten van het op te lossen probleem, maar ook informatie over de 'dynamiek' van het probleem. Hiermee bedoelen we het belang, de prioriteit en de urgentie van het probleem, waarmee de kwalificatie en de haalbaarheid van de deal kan worden bepaald. Door deze training te volgen zal je, aan de hand van de Socratische gesprekstechniek, jouw commerciële adviesvaardigheden significant kunnen aanscherpen.

Wat kan deze Consultative Selling Skills Live training mij leren?

Consultative Selling Skills geeft inzichten en handvatten en traint jouw vaardigheden om het verkoop- of adviesgesprek meer gestructureerd en effectiever te voeren. Hiermee zul je meer in de regie zijn van het verkoopgesprek en het adviesgesprek met veel meer impact kunnen voeren.

Concreet geeft deze live training antwoord op twee belangrijke vragen:

1. Hoe krijg ik meer cruciale informatie boven tafel die mij een volledig overzicht geeft over de dynamiek van het probleem, waardoor ik een goede deal kwalificatie kan maken?
2. Hoe kan ik door middel van het Socratisch gesprek mijn senioriteit en impact zodanig verhogen dat ik de regie van het gesprek kan krijgen en houden?

Bij de Consultative Selling Skills training worden, naast de SUPERB analyse structuur, de inzichten van Socrates gehanteerd als inspirerend uitgangspunt voor een professionele, commerciële dialoog.

Socrates, de aartsvader van de westerse filosofie, voerde zijn gesprekken op een bijzonder indringende manier. Hij vertelde niet wat hij wist, gaf geen adviezen, maar hielp mensen met de 'geboorte' van hun eigen antwoorden.

Socrates wist dat de eerste antwoorden op zijn vragen niet vanuit een diepere laag werden gegeven. Hij ging ervan uit dat het vaak een makkelijk, ondoordacht antwoord van de gesprekspartner was, slechts een begin. Hij had de wijsheid en moed om aan de waarde van het antwoord te twijfelen en gebruikte dit om de ander uit te dagen om dieper te gaan.

Hij stelde verdiepende vragen en moedigde aan om na te denken over de eigen situatie en over de vragen en twijfels die zij hadden. Daardoor verduidelijkten ze niet alleen hun antwoorden, zij begonnen ook verantwoording af te leggen over hun antwoorden, ideeën, gedrag en diepere overtuigingen.

De inhoudelijke opzet

Tijdens deze live training ga je aan de hand van je eigen praktijksituatie aan de slag. Dat betekent dat we adviesgesprekken, lopende cases of opportunity's die zich nog gaan aandienen, als oefenmateriaal gebruiken. De inhoud, cases en oefeningen van de training hebben betrekking op de twee eerder genoemde vragen die zich openbaren bij een effectieve sales-dialogoog:

- Welke informatie heb ik nodig om een goede analyse van het probleem te maken?
- Hoe kan ik deze informatie effectief boven tafel halen?

Als het gaat om de eerste vraag, is de [SU|PER|B vraagstructuur](#), die is aangereikt bij de *Structure Online* module, een effectieve methode om te gebruiken tijdens het verkoop- of adviesgesprek. Door deze structuur te gebruiken, worden er geen onderwerpen gemist en ben je meer in de regie van het proces en het verloop van het gesprek.

De tweede vraag is de manier waarop je vragen stelt en informatie verzamelt. Dat is bepalend voor het contact met je klant, de achtergrond van de antwoorden, de breedte en diepte van de informatie en de invloed op de kwaliteit van het gesprek.

Daartoe werken wij tijdens deze training aan jouw vaardigheid om 'Crucial Questions' te stellen. Vragen waar de klant over moet nadenken, die hij mogelijk niet had verwacht of waarop hij het antwoord schuldig moet blijven, omdat hij de vragen moeilijk vindt of daar nog niet aan toe is gekomen.

Bij deze training werken wij, aan de hand van het Socratisch Gesprek, met drie interventieniveaus. Daarmee zal je de kwaliteit van het gesprek op effectieve wijze realiseren. De interventieniveaus zijn:

Faciliteren

Ruimte geven aan de ander om te onderzoeken welke diepere, grotere, achterliggende ideeën er verscholen liggen achter de mogelijke werkelijkheid. Scherpe focus op het hier en nu en het maken van rapport en contact. Crucial Questions: 360 graden informatievaardigheden. De bron van de antwoorden onderzoeken.

Activeren

Het presenteren van punten die de ander laat nadenken over zaken die hij niet direct voorhanden heeft. Dat gaat over toekomstige beelden of het effect van problemen die nog niet zichtbaar zijn. Maar ook b.v. het afbreukrisico van een verkeerde aankoopbeslissing door de klant. Daarnaast, technieken om kort en effectief de eigen visie of argumenten weer te geven.

Confronteren

Ruimte nemen. Hier is een licht confronterende visie van belang, op hetgeen de klant naar voren heeft gebracht. De klant daar op doorvragen is een belangrijke vaardigheid. Tegenstellingen opsporen van zaken die in eerste instantie niet logisch klinken. Omgaan met bezwaren en onderhandelen. Realiseren van commitment voor kwalificatie, voortgang of 'close'.

Resultaat van de training

Door kennis te nemen en te oefenen met het Socratisch gespreksmodel is het verkoop/adviesgesprek aanmerkelijk effectiever en met meer impact te voeren. Dat is ook een belangrijke doelstelling van de Consultative Selling Skills training: professionals bewust maken, inspireren, trainen en coachen op deze prachtige structuur en technieken.

De trainingsaanpak leidt tot een effectieve ontwikkeling van jouw structurele kennis, attitude en vaardigheden met betrekking tot alle aspecten van Consultative Selling. Dit wordt gegarandeerd door 3 didactische kenmerken:

1. de inhoudelijke inzichten en structuren
2. de inspirerende, uitdagende manier van overdracht en oefening
3. de praktische aanpak, gericht op jouw dagelijkse praktijk

Voor wie bestemd?

Deze intensieve training is enerzijds bestemd voor trainees die Consultative Selling Structure hebben gevolgd en deze inzichten in de praktijk willen oefenen. Anderzijds voor consultants, projectmanagers en adviseurs die hun commerciële consulting skills significant willen aanscherpen.

Bijzonderheden

Deze intensieve tweedaagse training wordt georganiseerd voor kleine groepen van maximaal 4 professionals, die in principe dezelfde commerciële/consulting achtergrond hebben.

Duur training: 2 hele dagen, inclusief overnachting (5 dagdelen)

Vorbereiding voorafgaand aan de training:

- Intake gesprek (20 minuten)
- Intake vragenlijst (10 minuten)
- Commercieel Talent Assessment (20 minuten)

Na afloop van de training:

- Borging: Online borgingssessie (max. 1,5 uur)

Wij gaan ervan uit dat het theoretisch kader bekend is, voordat je naar de training komt. Daardoor kunnen we direct de praktijk in. Als dit niet zo is, dien je eerst de training Consultative Selling Structure Online te volgen (4 x 1,5 uur). Hiertoe krijgt je automatisch toegang als je je inschrijft voor de training Consultative Selling *Skills Live*.

Daarnaast geeft deelname aan de training je ook het recht om een 'Commercieel Talent Assessment' uit te voeren op onze kosten. Dit is een online assessment en geeft inzicht in jouw performance op 5 belangrijke gebieden van commerciële consultancy vaardigheden. Met dit persoonlijke profiel krijg je meer kennis en inzicht hoe je jouw talenten verder kunt ontwikkelen of inzetten, zodat je doelgericht kunt groeien binnen je professionele rol.

[\(kijk op onze site voor meer info\)](#)

Investing

De investering bedraagt € 2.950,- voor een complete module zoals hierboven omschreven. De kosten zijn inclusief overnachting en food/beverage. Exclusief BTW.

Trainer

De training wordt gefaciliteerd door Toine Simons. Hij is een van de beste salesadviseurs in Nederland en introduceerde in 1989 de Consultative Selling methodiek in Nederland. Hij scherpte de methode aan en ontwikkelde deze door tot een succesvolle methode binnen de dienstverlening en B2B markt. Toine is strategisch, scherp en humoristisch. Door zijn effectieve en realistische manier van overdracht is de structuur direct en profijtelijk toe te passen.

Trainingslocatie

De trainingen vinden plaats voor kleine groepen in de eigen trainingsaccommodatie van Beerschot & Simons in Drenthe. Tussen de akkers en boswachterijen is de stilte 'oorverdovend' en wordt er onder ideale omstandigheden gewerkt aan het ontwikkel- en leerproces. Kijk op www.ruimte-rust.nl voor meer info over de accommodatie.

Coronaproof trainen

Je kunt veilig naar onze accommodatie komen. Doordat wij met kleine groepjes werken kunnen we optimaal ruimte geven aan de 1,5 meter maatregel. Er worden extra voorzorgsmaatregelen genomen met betrekking tot hygiëne en er zijn voldoende desinfecterende middelen aanwezig. En ook heel fijn: onze locatie ligt midden in de natuur, hier vermijd je de drukte.

Data

Kijk [op onze site](#) voor de meeste actuele data.

De training gaat door bij voldoende deelnemers: minimaal 2, maximaal 4 personen. Je kunt je inschrijven door een mailtje te sturen naar mieke.pasman@beerschot-simons.nl.

Team training

Deze training kan ook als team training worden georganiseerd. Voordeel hiervan is dat de inhoud op de praktijk van de opdrachtgever kan worden afgestemd. Informatie over het in-company aanbod van Beerschot & Simons is te verkrijgen via Mieke Pasman, 015 256 09 49, mieke.pasman@beerschot-simons.nl, www.beerschot-simons.nl.