

Consultative Selling Structure Online

Business Development training voor professionals in de dienstverlening

Leer in 4 actieve webinars een actuele structuur voor het effectief verkopen van dienstverlening. Dit stelt je in staat om aanmerkelijk effectiever de regie te voeren over het verkoopproces en grip te krijgen op de besluitvormers.

Essentiele verkoopaanpak voor dienstverleners

Als consultant of dienstverlener wil je op de meest effectieve manier je diensten leveren en business targets halen. Zonder een goede verkoopaanpak zullen de prospects de specifieke waarde van jouw propositie niet herkennen of onvoldoende waarderen. Zelfs van een zeer goede dienst of service. Veel deals zullen daarom worden gemist. De Consultative Selling Structuur, waar deze training over gaat, is essentieel om je verkoopaanpak op te baseren. Het zal je helpen om een flexibel, transparant en effectief verkoopproces te hanteren om zo inzicht te verkrijgen in de haalbaarheid van de deal en de waarde van je propositie effectief aan te tonen.

Wat kan deze Consultative Selling Structure training mij leren?

Deze e-learning module geeft inzicht in de belangrijke uitgangspunten en tools van Consultative Selling:

1. Hoe creëer je een op waarde gebaseerde verkoopaanpak?
2. Hoe krijg je de regie over het besluitvormingsproces van de klant?
3. Hoe krijg je grip op de belangrijkste beïnvloeders en beslissers?
4. Hoe kan je effectieve stappen zetten om de waarde van jouw dienst aan te tonen?
5. Hoe weet je of de opportunity kansrijk genoeg is om tijd en geld in te investeren?

Door het toepassen van deze inzichten ben je in staat om inzicht te krijgen in het besluitvormingsproces van de klant en grip te krijgen op de stakeholders en beïnvloeders. Op die manier kan de waarde van het advies en de propositie effectief worden aangetoond aan de klant. Dat zal de kwaliteit en de impact van de commerciële inspanningen significant verhogen.

De inhoudelijke opzet

Deze e-learning module vormt de rode draad van de Consultative Selling aanpak. In 4 online sessies van maximaal 90 minuten worden de belangrijkste uitgangspunten van de Consultative Selling structuur besproken en getraind:

Deel 1: Verkopen aanvliegen als projectmanagement

- Inleiding van het thema
- Ben je tijdens het verkoop/adviesgesprek oplossingsgericht of procesgericht?
- The dirty dozen: waardoor verliezen dienstverleners deals?
- Traditionele sales approach
- De succesfactoren van dienstverleners en consultants
- De visie op Sales Leadership; drie uitgangspunten
 - Leg Business Development Strategie vast
 - Structureer het commerciële proces
 - Regisseer het verkoop- of adviesgesprek

Deel 2: De 7 inzichten van Consultative Selling

1. Verkopen is waarde aantonen
2. Niet wat de klant vraagt, maar wat de klant nodig heeft
3. Effectief verkopen is effectief processen beïnvloeden
4. Zonder commitment geen voortgang
5. In het Klantschap bevindt zich jouw Meesterschap
6. Niet het probleem, maar de dynamiek van het probleem
7. Verkopen is geen kwestie van gunnen

Deel 3: De Consultative Selling SU|PER|B analysestructuur

- De SU|PER|B analysestructuur

Deel 4: Van Klantschap naar Meesterschap

- Van Klantschap naar Meesterschap
- Regie op het proces én het gesprek: van DAT naar VAT
- Het Meesterschap

Er wordt gewerkt aan de hand van een aantal cases, tools en tips waarmee geoefend kan worden om zo de methode te toetsen aan de praktijk.

Resultaat van de training

De trainingsaanpak leidt tot een effectieve ontwikkeling van de inzichten en structurele kennis om het verkoop/advies gesprek met meer effect te voeren. Daarmee zal je de hit-rate van jouw commerciële inspanningen significant kunnen verbeteren.

Voor wie bestemd?

Deze training is met name bestemd voor salesmanagers, (pre-sales) consultants en b.v. projectmanagers die werken in de dienstverlening en b2b markt. Zij acteren in een complexe advies/project of verkoopomgeving waar het belangrijk is om de waarde van de propositie goed te kunnen aantonen. De aanpak, op HBO+ niveau, is uitdagend, innovatief en speelt in op de dagelijkse praktijk van commerciële dienstverleners.

Over de 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.

Investering

De investering voor de training bedraagt € 545,- exclusief BTW, voor de complete module. Dit houdt in:

- 4 online interactieve sessies van 1,5 uur met maximaal 6 deelnemers
- Het e-book Business Development voor Dienstverleners en Consultants
- Hetzelfde boek in hardcover uitvoering als naslagwerk

Data

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

De training gaat door bij voldoende deelnemers: minimaal 4, maximaal 6 personen. Je kunt je inschrijven door een mailtje te sturen naar mieke.pasman@beerschot-simons.nl.

Deze training kan ook als team training worden georganiseerd. Voordeel hiervan is dat de inhoud op de praktijk van de opdrachtgever kan worden afgestemd. Hierdoor ontstaat een tailor-made aanpak, waarvan de resultaten goed kunnen worden gemonitord. 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.