

## Consultative Selling Structure

### Mastertraining voor professionals in de dienstverlening

Bij Consultative Selling Structure ligt de focus op het realiseren van invloed op het besluitvormingsproces van de klant en het hebben van de regie tijdens het verkoopgesprek. Dit inzicht wordt als basis gebruikt voor de sales dialoog en om de waarde van de dienstverlening effectief te kunnen aantonen tijdens het verkoopproces.

### Procesgericht in plaats van oplossingsgericht

Dit betekent, geen focus op oplossing of offertes, maar sturen op het kwalificeren van klantwaarde. Gestructureerd stappen zetten om invloed te krijgen op het beslisproces van de klant. Om vandaaruit tot de beste oplossing en gunning komen. Tegen goede condities.

### Voor wie bestemd?

Deze training is met name geschikt voor managers, account managers en (pre-sales) consultants met een commerciële doelstelling. De aanpak, op HBO+ niveau, is uitdagend, innovatief en speelt in op de dagelijkse praktijk van commerciële dienstverleners.

### Drie krachtige tools voor een effectieve verkoopdialoog

1. De 'Trusted Advisor Attitude' om de regie te hebben over je eigen competenties
2. Structuren en inzichten om de regie te hebben over het verkoopproces
3. '5 Crucial Skills' om de regie te hebben over het verkoopgesprek

### Doelstelling

De doelstelling van de module Structure is het aanreiken van nieuwe inzichten en een effectieve, praktische structuur. Die structuur stelt je in staat om aanmerkelijk effectiever de regie te voeren over het verkoopproces.

Dit wordt gerealiseerd aan de hand van de krachtige 'structuur' uitgangspunten van de Consultative Selling filosofie:

- **Waarde focus**  
Het gaat om het opsporen en toevoegen van waarde aan het klantenproces. Maar ook het platform, om waarde effectief aan te kunnen tonen, beheersen.
- **Klantschap**  
De focus op het 'klantschap' en niet op de valkuil van het 'meesterschap'. Stelselmatig en gestructureerd alle belangrijke elementen van de positie, het probleem en het proces analyseren. Verzamel 360 graden informatie van de totale DMU.
- **Co-kwalificatie**  
Houd de regie in het besluitvormingsproces. Buig dat om naar een co-kwalificatie aanpak met commitment van de klant. Zet stappen, realiseer commitment en 'Voorwaarden voor Voortgang'.

- **Visie i.p.v. propositie**

Verkoop Visie op de oplossing en de kwalificatie, in plaats van Verkoopargumenten.

De module geeft inzicht in een aantal belangrijke succescriteria:

- Hoe creëer je een op waarde gebaseerde verkoopstructuur?
- Hoe kan je snel en effectief de dynamiek van het probleem ontdekken?
- Hoe krijg je de regie in het besluitvormingsproces?
- Hoe krijg je grip op de belangrijkste beïnvloeders en beslissers?
- Hoe kan je effectief een platform beheersen, om waarde aan te tonen?
- Hoe ontwikkel je een goede visie op de waarde van jouw propositie?

### Resultaat van de training

De trainingsaanpak leidt tot een effectieve ontwikkeling van de structurele kennis, attitude en vaardigheden. Je zult meer in de regie zijn van het verkoopproces en verkoopgesprek. Dit wordt gegarandeerd door 3 didactische kenmerken:

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

### 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.

### Investing

- De investering bedraagt € 2.200,- voor een complete module van 5 dagdelen, plus 1 intakegesprek met de trainer. De kosten zijn inclusief overnachting en food/beverage. Exclusief BTW.
- Als je je inschrijft voor zowel onze training Consultative Selling Structure, als het SocraTisch Salesgesprek, krijg je het 'Commercieel Talent Assessment' erbij op onze kosten. Met dit persoonlijke profiel krijg je meer kennis en inzicht hoe je jouw talenten verder kunt ontwikkelen of inzetten, zodat jij doelgericht kunt groeien binnen jouw professionele rol.

## Trainingslocatie

De training vindt plaats voor kleine groepen in de eigen trainingsaccommodatie van Beerschot & Simons in Drenthe. Tussen de akkers en boswachterijen is de stilte 'oorverdovend' en kunnen we onder ideale omstandigheden werken aan het ontwikkel- en leerproces. Kijk op [www.ruimte-rust.nl](http://www.ruimte-rust.nl) voor meer info.

## Data

15 en 16 april 2019 (vol)

13 en 14 juni 2019 (vol)

12 en 13 september 2019

De training gaat door bij voldoende deelnemers: minimaal 4, maximaal 8 personen.  
Je kunt je inschrijven door een mailtje te sturen naar [mieke.pasman@beerschot-simons.nl](mailto:mieke.pasman@beerschot-simons.nl).

Informatie over het in-company aanbod van Beerschot & Simons is te verkrijgen via Mieke Pasman, 015 256 09 49, [mieke.pasman@beerschot-simons.nl](mailto:mieke.pasman@beerschot-simons.nl), [www.beerschot-simons.nl](http://www.beerschot-simons.nl).