

Het Socratisch Salesgesprek

2-daagse training verkoopgesprekstechniek voor dienstverleners en consultants

Wat heeft een goed verkoopgesprek te maken met de inzichten van Socrates?

De adviezen van deze oude meester zijn een effectief uitgangspunt van een inspirerende 2-daagse training verkoopgesprekstechniek voor dienstverleners en consultants. Deze training geeft je inzichten en oefeningen om meer in de regie te zijn van het verkoop/advies gesprek.

Voor wie bestemd?

Deze 2-daagse training is bestemd voor trainees die Consultative Selling Structure hebben gevolgd en deze inzichten in de praktijk willen oefenen. Daarnaast is deze training ook voor consultants, project managers en adviseurs die hun commerciële consulting skills verder willen aanscherpen.

Doelstelling

De doelstelling van deze training is het aanreiken en oefenen van de beste en meest actuele vaardigheden, die de professional in staat stellen om tijdens alle fasen van het commerciële/adviesgesprek de regie te hebben en effectief te handelen. Regie betekent dat je grip hebt op de structuur van het gesprek, de kwaliteit van het contact én de inhoud van het gesprek.

Succesfactoren

Twee factoren zijn hier van groot belang en bepalen het succes:

1. Gebruik een goede vraagstructuur en je zult vrij zijn. Waarom? Omdat je veel meer aandacht kunt besteden aan de kwaliteit van de interactie.
2. De kwaliteit en interactie waarmee jij je vragen stelt en informatie verzamelt, is bepalend voor de relevantie en diepte van de informatie die je ontvangt. Daarnaast zegt het hebben van regie erg veel over jouw senioriteit.

De eerste succesfactor betreft het gebruiken van een goede vraagstructuur. Wij hebben hiervoor de SU|PER2|B3 vraagstructuur ontwikkeld. Dit is een effectieve Consultative Selling structuur om informatie te verkrijgen tijdens het gesprek. De werking hierachter is dat de verkoper of consultant, op basis van een eenduidige, scherpe analyse, de achtergronden en het kwalificatieproces van de opportunity in kaart brengt en deze volgens een vaste structuur gaat bevragen, onderzoeken en beïnvloeden. Hier gaan wij tijdens de training mee oefenen.

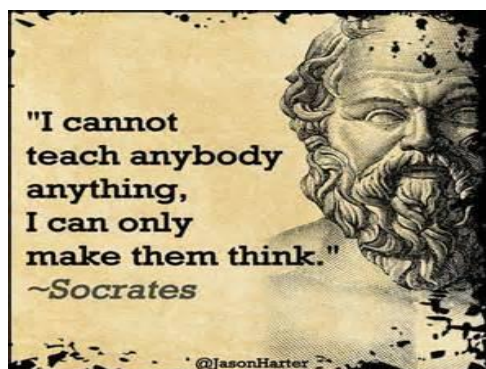
De tweede succesfactor gaat om de manier waarop de vragen worden gesteld en informatie wordt verzameld. Dat betekent geen vrijblijvendheid van voor de hand liggende vragen en antwoorden. Hiervoor gebruiken wij het Socratisch gespreksmodel. Een zeer effectieve methodiek om de ander diep te laten nadenken over de eigen problematiek en issues, aannames en percepties. Bij het Socratisch gespreksmodel worden er 3 interventie niveaus gehanteerd waarmee je op effectieve wijze de regie van het gesprek kunt verkrijgen. Daar wordt tijdens de training diep en intensief mee geoefend:

- **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 informatie vaardigheden. De bron van de antwoorden onderzoeken.
- **Activeren/Argumenteren**
Dit gaat over ruimte nemen. Het presenteren van punten die de ander laat nadenken over zaken die hij niet direct voorhanden heeft. Daarnaast technieken om kort en effectief de eigen ideeën en propositie weer te geven en te presenteren.
- **Challenges**
Spoor tegenstellingen op en zaken die in eerste instantie niet logisch klinken. Omgaan met bezwaren en onderhandelen. Realiseren van commitment voor kwalificatie, voortgang of 'close'.

Het gaat om 'Crucial Questions'

Vragen waar de klant over moet nadenken, die hij mogelijk niet had verwacht of waarop hij het antwoord mogelijk ook schuldig moet blijven, omdat hij daar nog niet aan toe is gekomen. Waarom is dat zo belangrijk?

- ✓ Veel van de antwoorden van de klant zijn gericht op bepaalde ervaringen en aannames. Weten wat die zijn is belangrijk.
- ✓ Veel antwoorden kunnen gegeven worden vanuit een achterliggend doel. Veronderstel niet dat je dat weet, zonder het bevestigd te hebben, en ga zeker niet uit van je eigen percepties.
- ✓ De antwoorden van een klant en denken over jouw oplossing of volgende vraag, gaan vaak samen. Laat de antwoorden doorklinken en vraag door op een van de aspecten die je hebt gehoord.
- ✓ In het interpreteren van de antwoorden trekken we vaak conclusies. Ga er niet te snel vanuit dat je begrijpt wat iemand precies bedoelt. Doorvragen zal je meer duidelijkheid geven. Dit kunnen feiten zijn of persoonlijke ervaringen of gevoelens.
- ✓ Je kunt het denken van een ander niet begrijpen zonder dat je precies weet welke invulling wordt gegeven aan bepaalde begrippen. Het kan nuttig zijn deze te bevragen.
- ✓ Veel antwoorden die we krijgen, kennen bepaalde vooronderstellingen. Indien die niet worden uitgesproken worden maar er wel toe doen, is het goed om erop in te gaan.



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 voor meer info.

Data

7 en 8 november 2019

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.

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.