

## Advanced Value Selling



# Advanced Value Selling

Next level tools en concepten voor maximale sales effectiveness. Waarde toevoegen door het verkopen van een goede oplossing is één. Maar het is pas echt 'next level' als je je klant een unieke en volledig klantspecifieke waardepropositie kunt bieden.

📅 4 dagen

🌐 French

🕒 4 maanden

Waarde toevoegen door het verkopen van een goede oplossing is één. Maar het is pas werkelijk 'next level' als je je klant een unieke en volledig klantspecifieke waardepropositie kunt bieden. De impact van deze manier van verkopen is enorm. De klant ziet je als een vertrouwenspersoon en hij weet exact hoe je waardepropositie bijdraagt aan het realiseren van de ambities van zijn organisatie.

Zodoende is jouw propositie van strategische waarde waardoor een lange, concurrentiebestendige samenwerking met de klant gegarandeerd is. Wij zijn ervan overtuigd dat alleen sales die zo tot stand is gekomen, leidt tot lang houdbare resultaten en klantbinding. Toekomstig verkoopsucces rust op onder de huid van de klant kruipen en op intensieve samenwerking met de klant.

Om op dit niveau van commerciële professionaliteit te acteren, moet je als accountmanager een dynamisch en interactief verkoop/adviestraject kunnen neerzetten. Dit vormt de basis van een onderscheidende en klantspecifieke propositie waarin de unieke waarde voor de klant is gekwantificeerd en onderbouwd met bewijs.

Om jouw nieuwe vaardigheden goed te ontwikkelen, is het belangrijk dat je deze in jouw dagelijkse praktijk direct toepast tussen de trainingdagen in. Je maakt hiervan een kort verslag voor de daarop volgende trainingdag. Houd hierbij rekening met een tijdsbesteding van 2-4 uur per trainingdag.

## Voor wie?

Dit programma is geschikt voor commerciële professionals -verkopers, accountmanagers, consultants, business development professionals, adviserende ingenieurs.

## Tijdens deze training leer je

Rendement voor jou als persoon: een hogere conversieratio, minder verkoopkosten zowel qua tijd, inspanning als financieel, je verkoopresultaten en je marge nemen concreet toe. Je gaat onderdeel uitmaken van een select gezelschap van commerciële professionals

Rendement voor jouw organisatie: toename van marktaandeel, share of wallet, omzetcijfers, marge en klanttevredenheid door een effectieve focus op kansen die van grote waarde zijn. Deelnemende accountmanagers hebben een hogere professionele standaard en verkooppfficiëntie door het gebruik van toonaangevende skill-, mind- en toolsets.

## Programma

### Dag 1: Creëer focus en communicatie-essenties

- Maken van goede keuzes om groei te realiseren
- Verwerven van stijflexibiliteit
- Doelgericht managen van het verkoopproces om voortgang te verzekeren
- Beheers de essentie van verbindende communicatie met de klant
- Verander de klant in een persoon die nieuwe kansen en leads aanbrengt
- Kwalificeer eerst!: optimaliseer je gebruik van schaarse middelen (tijd)
- Onderscheid jezelf door in termen van waarde te spreken
- Generen van afspraken als opmaat naar nieuwe sales

## Dag 2: Alle componenten van een Waarde Propositie

- Resultaatverslag
- Werk aan de motivatie van de klant om te kopen
- Ken je klant
- Construeren van de Business Case van de klant - 1: kies voor een holistisch, outside-in perspectief
- Construeren van de Business Case van de klant - 2: begrijp de motieven voor verandering
- Construeren van de business case van de klant - 3: verkrijg inzicht in het speelveld
- Creëer met je klant een aansprekende en unieke waardepropositie die het verschil maakt
- Leiden van effectieve verkoopgesprekken

## Dag 3: Creëer het vertrouwen van de klant

- Resultaatverslag
- Kies voor positieve beïnvloeding
- Toepassen Neuro-Communicatie in sales
- Presenteer een aansprekend voorstel
- Mobiliseren van bondgenoten tijdens onderhandelingen
- Sluiten van de deal - 1: weten hoe af te sluiten
- Sluiten van de deal - 2: Omgaan met bezwaren om af te sluiten
- Sluiten van de deal - 3 Gezien worden als een solide business partner
- Committeren van je eigen organisatie tot presenteren boven de verwachting van de klant

## Dag 4: Laat het bedrijf groeien

- Resultaatverslag
- Uitbouwen van je account door goed management
- Demonstreer proactief je persoonlijke toegevoegde waarde
- Activeer het netwerk om leads te genereren

## Leertools



### Toepassing in het dagelijks leven

- Het belangrijkste van al is dat je het geleerde toepast om voordeel te halen uit het leertraject!
- Actieplannen worden al in de trainingsruimte gedefinieerd...
- ...om je als deelnemer in staat te stellen je vooruitgang te evalueren ten opzichte van je eigen maatstaven in het dagelijks leven



### Leerdoelen bespreken met leidinggevende

- In een één-op-éénmeeting met je leidinggevende bespreek en definieer je als deelnemer de doelen die je wilt bereiken met deze training
- Alleen als je als deelnemer weet wat je manager en je bedrijf van je verwachten, kun je naar de verwachte resultaten toe werken



### Intense klassikale training

- Levendige, interactieve trainingdagen vormen de ruggengraat van het leertraject
- Positieve confrontatie en feedback stimuleren je om je gedrag te veranderen
- Interactie in de groep stelt je in staat om te leren van collega's in een veilige maar toch uitdagende omgeving



### Memo Card App

- Slimme en gemakkelijk toegankelijke geheugensteuntjes voor belangrijke geleerde lessen.
- Stimuleert oefenen op momenten dat het ertoe doet.



### 361° online zelf- en netwerkevaluatie

- Online onderzoek dat deelnemers een duidelijk beeld geeft van de impact van hun eigen gedragingen
- Betreft de belanghebbenden rond de deelnemer bij het leertraject
- Creëert gunstige omstandigheden om feedback te geven en te krijgen

## Locatie

**Locatie**                    **Paris**  
Novotel Paris  
Vaugirard  
Montparnasse  
257 rue de  
Vaugirard  
75015, Paris  
France

**Trainingsdagen**    18 okt. 2022  
18 nov. 2022  
14 dec. 2022  
17 jan. 2023

**Taal**                        Frans

**Prijs**                        EUR 3695 (excl.  
BTW)

Schrijf je in →