

**Verkoop en account management**



# Verkoop en account management

Krijg een dieper inzicht in je klanten, hun bedrijf, strategie en doelen om waarde te verkopen. Beheers beïnvloedingsvaardigheden en sluit je sales met vertrouwen af, om de beste resultaten te behalen voor jouw bedrijf en dat van je klanten.



 Dutch



Je bent al succesvol in sales, en ambieert een lange termijn partner te worden voor je netwerk. Je begrijpt hoe belangrijk het is om van een doelgerichte, hands-off benadering over te stappen op het co-creëren van een werkrelatie met je klanten.

- Hoe ga je deze vertrouwde relaties met je klanten opbouwen?
- Wanneer is jouw expertise voldoende om een tweerichtingspartnerschap te creëren?
- Welke vaardigheden kun je versterken, om met vertrouwen te onderhandelen en sales te sluiten?

Word het vertrouwde eerste aanspreekpunt voor je klanten. Bouw langdurige zakelijke relaties op met bestaande klanten die voor beide partijen voordelig zijn.

Het commerciële landschap verschuift van product- naar value selling. In dit programma krijg je de transformatie van het verkopen van producten naar het verkopen van waarde onder de knie.

Deze training brengt het allerbeste in gedrags- en trainingsmethoden samen om je te helpen cruciale competenties en technieken in veel verschillende sales funnel-momenten onder de knie te krijgen.

## Voor wie?

- Sales Professionals
- Accountmanagers

## Na afloop van de training ben je in staat om:

- De effectiviteit van je pijplijn-management te verhogen door je inzicht in de behoeften van de klant aan te scherpen
- Beslissers te identificeren en hen met impact aan te spreken
- De behoeften te vertalen in klantspecifieke waardevoorstellen
- Succesvolle onderhandelingen te voeren en de deal sluiten
- Het partnerschap ontwikkelen en uitbreiden

## Programma

### Dag 1: Bekijk het perspectief van de koper

- Tussen de regels door leren lezen om het succes te vergroten
- Maak van je klant je beste verkoper
- Vertrouw op de kracht van luisteren en vragen stellen
- De behoeften van de ander echt begrijpen
- Verdiep je in praktische oefeningen om je vaardigheden te verbeteren

### Dag 2: Bouw de relatie op

- Beïnvloedingsvaardigheden onder de knie krijgen om te inspireren tot actie
- Wek nieuwsgierigheid op en maak een goede eerste indruk
- Bereid je voor om indruk te maken
- Bouw langdurige relaties op
- Verdiep je in praktische oefeningen om je vaardigheden te verbeteren

### Dag 3: Kader de kans en behoefte in

- Begin met het einddoel voor ogen en haal het allerbeste resultaat uit je verkoopgesprek
- Definieer de unique buying reasons: benadruk de voordelen voor de klant
- Advies geven met vertrouwen en assertiviteit
- Ga effectief om met bezwaren en zet ze om in kansen
- Verdiep je in praktische oefeningen om je vaardigheden te verbeteren

### Dag 4: Onderhandelen en afsluiten

- Leer hoe je kunt profiteren van concurrentie en je positie kunt verrijken
- Analyseer je huidige netwerk en belanghebbenden om verborgen kansen te ontdekken
- Groepsonderhandelingen hanteren
- Sluit af met vertrouwen
- Verdiep je in praktische oefeningen om je vaardigheden te verbeteren

### Dag 5: Word een vertrouwde partner

- Klachten begrijpen en tevredenheid activeren
- Positieve gesprekken leiden naar constructieve oplossingen
- Een essentiële dienstverlener worden
- Je bestaande netwerk uitbreiden om nieuwe groeikansen te creëren
- Maak de balans op: geef eindfeedback en trainingsconclusies

# Locatie

---



## Locatie

**Amersfoort**  
MERCURE HOTEL  
AMERSFOORT CENTRE  
De Nieuwe Poort 20  
3812 PA, Amersfoort  
Netherlands

## Trainingsdagen

30 mei 2024  
27 jun. 2024  
29 aug. 2024  
19 sep. 2024  
17 okt. 2024

## Taal

Nederlands

## Prijs

EUR 5599 (excl. BTW)

Schrijf je in →

## Algemene Voorwaarden

<https://www.krauthammer.com/nl/algemene-voorwaarden/>

## Neem contact met ons op

### **Krauthammer Nederland**

Krauthammer - Office 4.01  
Evert van de Beekstraat 354  
1118 CZ, Amsterdam

(+31) 880313600  
[opentrainingen@krauthammer.com](mailto:opentrainingen@krauthammer.com)