

ZEKER IN EEN VERKOOPGESPREK

PROGRAMMA | ZELFVERZEKERD EN KLANTGERICHT VERKOOPGESPREKKEN VOEREN | GROEPSTRAINING

Dé training voor ondernemers die zich zeker willen voelen en meer resultaat uit hun verkoopgesprek willen halen!

Het verkoopgesprek... en weer hapert het. Spanning in je lijf, twijfel of deze klant wel op jou zit te wachten, angst om opdringerig over te komen. Misschien herken je dat je blokkeert en niet meer weet wat te zeggen.

Die spanning is een bekende. Je voelt 'm vaker. Verkoopgesprekken geven je een knoop in je maag. De angst voor afwijzing, het idee dat jij geen echte verkoper bent.

Jij bent ondernemer. Verkoop hoort erbij.

Dat terugbellen na een gesprek? Ook zo'n moment van spanning. Het gevoel dat ze echt niet op jouw opdringerigheid zitten te wachten.

Veel ondernemers denken dat ze vaker en harder moeten oefenen en 'gewoon' over hun onzekerheid moeten stappen.

Waarom standaard verkooptrainingen niet werken voor jou?

Veel trainingen focussen op de technieken: hoe doe je een aanbod, ga je om met bezwaren, sluit je een deal. Maar als jouw interne overtuigingen niet meewerken, blijf je twijfelen en aandacht geven aan die negatieve gedachten of gevoelens. En voor je het weet zeg je dat verkopen gewoon niets voor jou is.

En dat is echt niet nodig.

Je hebt een topaanbod. Dit wil je vol vertrouwen presenteren, zonder angst voor afwijzing. Je wil verkopen op een manier die bij jou past, zonder knagend onzeker gevoel. En je wil investeren in de klantrelatie.

Met mijn aanpak zorg ik dat jij jouw negatieve gedachten/gevoelens loslaat en verkoopgesprekken gaat voeren die bij jou en jouw klant passen.

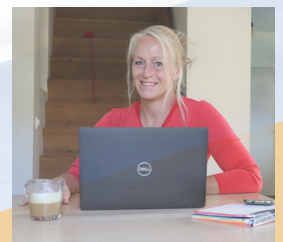
Het echte probleem wat we oplossen zit dus in jouw kijk op verkopen. Geloof je dat je niet kan verkopen, dat verkopen opdringerig is, of dat jij niet goed genoeg bent? Dan werkt geen techniek.

***Sonja Fennis:** "Al na 1 sessie ben ik zoveel (onbewuste) negatieve gedachten kwijt, dat ik nu weer vol zelfvertrouwen en met veel positieve energie kan werken."*

In deze training pak je én mindset én verkoopvaardigheden aan.

Je werkt eerst aan je mindset: je onzekerheid, spanning, angst en belemmerende gedachte met behulp van IEMT. Daarna pas aan je vaardigheden. Die eerste sessie zorgt voor een andere kijk en ander gevoel voor deze gesprekken. En het geeft je ruimte voor nieuwe patronen. Met behulp van een zeer effectieve gespreksstructuur ga je aan de slag. Op pagina 3 lees je meer informatie over IEMT.

Deze gespreksstructuur, waarin de relatie met jouw klant centraal staat, leidt tot een verkoop waarin de klant zich gehoord en begrepen voelt en daardoor vol vertrouwen 'ja' zegt tegen jouw aanbod.



ZEKER IN EEN VERKOOPGESPREK

Hoe werkt het?

De training bestaat uit twee delen die elkaar versterken en dat versnelt je ontwikkeling in verkoopgesprekken.

DEEL 1: Individuele sessie | De zelfstarter

In 1,5 uur pakken we samen je verkoopspanning aan met IEMT. Je laat negatieve ballast los, spanning neemt af, ruimte ontstaat. Snel, praktisch en zonder praten. Dit vormt een stevige basis voor de training. Op de laatste pagina van dit document lees je een meer uitgebreide beschrijving over IEMT.

Wanneer zie je resultaat? Meteen!

- ☆ Tijdens de eerste sessie merk je meteen verschil in hoe jij anders kijkt naar je volgende verkoopgesprek.
- ☆ *Mijn garantie: jouw spanning, paniek, angst neemt met minimaal 75% af.*

Hier lees je hoe het werkt door de bril van mijn klant Danielle

DEEL 2: Training | Klantgericht verkopen

Na de individuele sessie heb je ruimte om nieuwe verkoopvaardigheden aan te leren of de oude aan te scherpen. Wat we doen in deze 2 dagdelen:

- ☆ **De basisprincipes van klantgericht verkopen** Hoe verkoop je zonder te pushen en blijf je in verbinding?
- ☆ **Het logisch opbouwen van een verkoopgesprek** Van kennismaking tot aftersales (krachtige gespreksstructuur.)
- ☆ **Actief luisteren en vragen stellen** Je ontdekt hoe je klantinformatie écht benut en hoe jij slim luistert.
- ☆ **Klantpsychologie** Je weet hoe je klanten op een natuurlijke manier betreft en activeert.
- ☆ **Versterken van je communicatie** Verbale en non-verbale technieken die vertrouwen opbouwen.
- ☆ **Praktische oefeningen en directe toepassing** De focus ligt op doen en ervaren.

Koen Stevens: "Ik heb veel geleerd van de juiste technieken voor het positief ombuigen van communicatie en het inwinnen van informatie bij de klant. We hebben tijdens de trainingen veel gelachen maar ook zeker veel met en van elkaar geleerd."

Wat levert het op?

- ☆ Voor het gesprek: een ontspannen voorbereiding, geen druk en gedachtes die je klein houden
- ☆ Tijdens het gesprek: focus op het gesprek, je vaardigheden en op je klant i.p.v. op je eigen spanning
- ☆ Na het gesprek: een goed gevoel, bij jezelf en bij jouw klant
- ☆ Voer je je gesprekken zoals getraind? Dan garandeer ik je een groei in je omzet.

Je voert je gesprekken met rust, logische opbouw en zelfvertrouwen. Dat voelen je klanten, ze voelen zich gezien, gehoord en gewaardeerd. Klanten begrijpen dat de waarde van je aanbod precies past bij hen, ze kiezen voor jou. En doordat je met deze gespreksstructuur meer relevante informatie ophaalt, sluit je makkelijker de verkoop en je verkoop wordt ook waardevoller voor je klant én voor je omzet.

Praktische info

1-op-1 sessie: 1,5 uur op afspraak

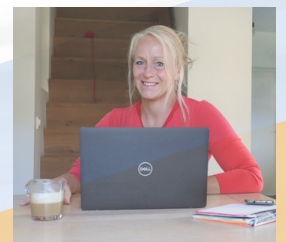
Training: 2 dagdelen, max 8 deelnemers, locatie Den Bosch

Startdata training: **Neem contact op voor alle data**

Tijdens en na de training ben ik bereikbaar via WhatsApp of telefoon, voor **al** jouw vragen

Investing: € 997,- exclusief btw

Liever maatwerk en 1 op 1, vraag naar de mogelijkheden.



Wat is IEMT?

Integral Eye Movement Therapy is een krachtige methode die snel en vooral duurzaam belemmerende overtuigingen, spanning en negatieve emoties rondom verkopen neutraliseert. Het werkt via de verbinding tussen oogbewegingen en opgeslagen emoties en herinneringen.

Hoe werkt het?

Tijdens een 1-op-1 sessie beweeg je je ogen volgens een specifieke techniek, terwijl jij je richt op je gevoel of gedachte. Dit vermindert de emotionele lading meteen en maakt loslaten mogelijk. Tegelijk begeleid ik je met gerichte vragen om het proces te verdiepen. Geen gepraat! (Mag wel, hoeft niet)

Voor wie?

Ondernemers (zzp-ers, MKB-ers, Accountmanagers etc*).

- ☆ Als je nu met spanning, angst of onzekerheid je verkoopgesprekken in gaat
 - ☆ Als last hebt van belemmerende overtuigingen over verkopen
 - ☆ Wie een doorbraak wil in mindset zodat het aanleren van verkoopvaardigheden vele malen sneller gaat.
- *ben je geen ondernemer en denk je baat te hebben bij dit programma, neem dan ook contact op.

Voorbeelden die we zoal kunnen aanpakken

"ik kan niet verkopen" "ik ben niet goed genoeg", "verkopen is opdringerig" "je prijs noemen"
"autoritair gedrag van de koper" bang voor een nee" "bang voor een afwijzing" "druk op je borst"
"steen in je maag-gevoel" "ik voel me onzeker over .." "wat als ik het niet meer weet?" en nog veel meer!

Wat levert een IEMT sessie op?

- ☆ Direct voelbare rust en ruimte in je hoofd
- ☆ Loslaten van belemmerende overtuigingen
- ☆ Meer focus op het gesprek en je klant
- ☆ Een neutrale basis (geen oordelen meer) over jezelf, de ander het verkopen.
- ☆ Ik garandeer je dat er 75% afname van de negatieve spanning.

IEMT geeft rust, gespreksvaardigheden geven structuur en ik breng scherpte, positieve energie en resultaat.

