



Training Consultative Selling



Wat is Consultative selling?

Consultative selling laat zich goed vertalen als adviserend waardegericht verkopen; er is altijd sprake van advies waarbij producten of diensten worden aangeboden vanuit de waarde die het de klant oplevert. Het verkoop-, of adviesgesprek is een van de belangrijkste onderdelen van het verkoopproces.

Waarom Consultative selling?

Veel organisaties kiezen voor consultative selling om klanten beter te bedienen en om meer controle te krijgen op het verkoopproces. Er is veel onderzoek gedaan naar consultative selling en keer op keer is bewezen dat deze verkoopbenadering zorgt voor een hogere klantloyaliteit, meer omzet, en een betere marge.

Wil jij dat de klant voor jou en jouw diensten kiest? Met veel vergelijkbare diensten in de markt hangt de keuze van de klant af van de

toegevoegde waarde die jij weet te bieden. Met consultative selling overstijgt je het traditionele adviseren van diensten en laat jij zien waarom de klant voor jou moet kiezen. Je onderscheidt je door kennis van de klant, zijn organisatie en zijn doelstellingen. In deze training leer je om vanuit jouw persoonlijke kennis en kwaliteiten meer resultaat uit jouw klantrelatie te halen, door daadwerkelijk partners in business te zijn.

"Margriet Glas heeft meer dan 20 jaar ervaring op het gebied van sales en heeft de afgelopen 8 jaar honderden gesprekken gevoerd op basis van consultative selling met uitzonderlijke resultaten.

Ze weet kennis en vaardigheden op een praktische manier aan te leren zodat jij direct aan de slag kunt."

Opzet van de training

In de boeiende training worden theorie en praktijk afgewisseld. Je leert de 4 fasen van consultative selling in de praktijk toe te passen zodat je effectief en met zelfvertrouwen je commerciële relaties onderhoudt.

1. Prospecteren

- Je leert een prospectplan op te stellen
- Welke prospects selecteer je en welke niet
- Je maakt kennis met de basisbegrippen van communicatie
- Wat is het meest effectief en inspirerend bij een klantgesprek

Telefonische acquisitie

- Je leert hoe je op een effectieve wijze afspraken maakt

Pitch

- Je leert hoe je verschillende pitches kunt maken die passend zijn voor de organisatie en jouw stijl (face to face, e-mail, social media)
- Hoe wek je interesse en nieuwsgierigheid bij de klant

2. Diagnosticeren

- Je leert hoe je de stap maakt van adviseren naar consultative selling

Pain analyse

- We maken een pain analyse door op zoek te gaan naar de oorzaken
- Zo leer je echt diagnosticeren

Gain check

- Je leert hoe je waarde gaat ontdekken en toevoegen

DMU

- Je leert hoe je een analyse maakt van de DMU
- Wat zijn de achterliggende gedachten en wat zijn de individuele wensen en concerns
- Nice analyse
- Je leert hoe je bondgenoten zoekt en hoe je deze inzet



3. Adviseren

- Je leert op welke effectieve manieren je advies kunt geven
- Constructief omgaan met weerstand en kritiek
- Hoe ga je om met de concurrentie, een mooi moment om je te onderscheiden

Waardevoorstel

- Je leert hoe je een waardevoorstel opstelt
- Welke stappen werk je uit

Presenteren

- Je leert hoe je het waardevoorstel kunt presenteren

4. Committeren

- Je leert de prijs en marge te verdedigen
- Hoe je het beste kunt onderhandelen n.a.v. het onderhandelingschema
- Hoe je het beste de deal kunt binnenhalen

Checklist

- Je leert een grondige analyse te maken op basis van 5 criteria
- Wat gaat er goed, wat gaat er niet goed
- Zo werk je aan een constante verbetercultuur

Met dit volledige programma ontwikkel jij je als professional op het gebied van relatiemanagement.

