



# Training **Het echte onderscheid overtuigend 'verkopen'**

## Inleiding

Ken jij de positie van jouw bedrijf? Weet je hoe klanten naar jouw bedrijf kijken? Waarom klanten juist met jou zaken doen? Wat jouw bedrijf uniek maakt? Kortom: kun jij zeggen dat jouw bedrijf zakelijk onweerstaanbaar aantrekkelijk is? En weet jij wat nodig is om zakelijk onweerstaanbaar aantrekkelijk te zijn en te blijven? Belangrijk, want klanten komen niet vanzelf naar je toe. En ze blijven evenmin vanzelf. Je zult hen er steeds weer van moeten overtuigen dat je van waarde kunt zijn. Niet in een opgedreund rijtje vanuit een sellogram. Je moet de missie en visie van je bedrijf kennen, voelen, doorleven, hanteren, uitstralen. *'Live your company and be proud of it!'*

## Wat levert deze training mij op?

- Je kent de unieke posities van jouw bedrijf in de branche;
- Je bent als geen ander in staat de werkelijk unieke positie van je bedrijf te 'verkopen';
- Je bent in staat de 'Unique Buyer Reasons' te benoemen voor klanten;
- Je bent oprecht trots op je bedrijf en straalt dat uit in alles wat je doet en zegt;
- Je handelt oprecht en consistent vanuit visie;
- Je 'verkoopt' je bedrijf krachtig en overtuigend in 90 sec.

## Met welke trainingsopdrachten ga ik in de praktijk aan de slag?

- Ontwikkelen van actuele kennis van markt en concurrentie;
- Kennisnemen van je imago bij je klanten;
- Het werkelijke onderscheid benoemen van je bedrijf;
- Werkelijk doorleven, voelen en handelen vanuit visie;
- Je bedrijf 100% overtuigend en onderscheidend 'verkopen' in 90 sec.

## Hoe ga ik meten of de training succesvol is geweest?

- Persoonlijke presentatie;
- Branche kennis;
- Onderscheidend vermogen;
- Waarde voor de klant.

## Doelgroep

Baliemedewerker, commercieel medewerker, vertegenwoordiger, accountmanager.

## Uitvoering

De training *Het echte onderscheid overtuigend 'verkopen'* wordt incompany aangeboden met een minimale groepsgrootte van 8 deelnemers.

## Blended learning

De training *Het echte onderscheid overtuigend 'verkopen'* is een slimme combinatie van e-learning, fysieke training en learning on the job.

## Investering

Prijs incompany op aanvraag.

## Informatie, demo of aanmelding

Bezoek voor meer informatie, demo of aanmelding [www.praktijkacademiepittig.nl](http://www.praktijkacademiepittig.nl).

# Aanbod commerciële trainingen

## **Training Verhogen onderscheidend vermogen**

Baliemedewerker, commercieel medewerker, vertegenwoordiger, accountmanager.

## **Training Krachtige verkoopstrategie**

Commercieel medewerker, vertegenwoordiger, accountmanager.

## **Training Excellente gesprekstechniek**

Baliemedewerker, commercieel medewerker, vertegenwoordiger, accountmanager.

## **Training Versterken verkoopcultuur**

Baliemedewerker, commercieel medewerker, vertegenwoordiger, accountmanager.

## **Training Verkoopplanning**

Commercieel medewerker, vertegenwoordiger, accountmanager.

## **Training Verhogen conversie offertes**

Commercieel medewerker, vertegenwoordiger, accountmanager.

## **Training Verhogen marge**

Baliemedewerker, commercieel medewerker, vertegenwoordiger, accountmanager.

## **Training Actief accountbeheer**

Vertegenwoordiger, accountmanager.

## **Training Verhogen online omzet**

Commercieel medewerker, vertegenwoordiger, accountmanager.

## **Training Aanbestedingen winnen**

Accountmanager.

## **Training Verhogen omzet uit bijverkoop**

Baliemedewerker, commercieel medewerker, vertegenwoordiger, accountmanager.

