

# Training Commerciële Adviesvaardigheden

Trainings-/Ontwikkelingstraject

Vergroten van commerciële adviesvaardigheden  
Duurzame relaties opbouwen!

## Doelgroep

Ambitieuze mensen die met verkoop en klanten te maken hebben en hun performance daarin willen verbeteren.

## Opzet

Dit traject wordt ieder jaar op twee niveaus en in company verzorgd:

1. een junior programma voor beginnende verkopers/adviseurs/accountmanagers;
2. een senior programma voor gevorderde verkopers/adviseurs/accountmanagers. Naast een deel opfrissing zal in dit traject een verdieping en een verbreding plaatsvinden met betrekking tot soortgelijke thema's.

## Programmaopbouw

Het traject bestaat uit:

- een persoonlijk intakegesprek
- zes trainingsdagen van twee dagdelen in regio Breda, verzorgd door verschillende trainers
- een persoonlijk evaluatiegesprek
- drie individuele coachingsgesprekken gedurende het traject, waarvan één op de werkplek.

Het totale traject duurt ± tien maanden (inclusief het laatste coachingsgesprek).

Elke trainingsdag wordt afgesloten met opdrachten die in de praktijk worden uitgevoerd door de deelnemers.

De coachingsgesprekken die tussen de modules plaatsvinden zijn hierbij een extra stimulans en geven ondersteuning en nieuwe ideeën.

## Wat maakt dit traject speciaal

- een uitgebreide persoonlijke intake
- tijdens het gehele traject begeleiding door meerdere ervaren en deskundige trainers/coaches
- tweemaal wordt een acteur of actrice ingezet
- de combinatie van groepsgewijze trainingen met individuele coaching
- door veel individuele aandacht een gegarandeerd groeiproces (groepsgrootte maximaal tien personen)
- uitstekende prijs-kwaliteitverhouding.

## Investing

De investering bedraagt € 3.395,- per deelnemer. Dit is inclusief alle lunches en materialen en exclusief btw.

De training vangt aan bij een minimale inschrijving van acht personen.

## Informatie

Te verkrijgen via de website: [www.klerkx-training.nl](http://www.klerkx-training.nl) of door te bellen naar Eugène Klerkx (0162-466800 of 06-48313831). Het is ook mogelijk prijzen op te vragen voor incompanytrainingen.

## Data en tijden

De groepen starten een willekeurige maand in het jaar en eindigen een half jaar of jaar later, afhankelijk van de intensiteit van de training. Trainingstijden zijn bijvoorbeeld van 09.00-12.30 en 13.15-16.30 uur. Een middag en avondtraining behoort ook tot de mogelijkheden.

## Inschrijving

U kunt zich ieder moment inschrijven. Tijdens of na het intakegesprek zal in overleg met u bepaald worden of u aan het junior of senior traject zult deelnemen.

## Betalingsvoorwaarden

U mag in twee termijnen betalen. De eerste helft dient vóór het intakegesprek voldaan te zijn, de tweede helft vóór de vierde trainingsdag.

<b>Programma en data per groep als voorbeeld:</b>		<b>Groep 1</b>	<b>Groep 2</b>
<b>Intake</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>☉ Individueel intakegesprek</li> </ul>		
<b>Dag 1</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>☉ Wie ben je, waar werk je? Presentatie</li> <li>☉ Wat zijn jouw kwaliteiten en valkuilen, je persoonlijke USP's?</li> <li>☉ Waarom ben je hier, wat wil je verbeteren?</li> <li>☉ Verkoop-/Adviesmodel</li> <li>☉ Formuleren persoonlijke aandachtspunten en leerdoelen</li> </ul>	maart	april
<b>Dag 2</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>☉ Belangrijkste kwaliteiten voor het verkoop-/adviesvak</li> <li>☉ Helpende en belemmerende overtuigingen, gedachten en emoties</li> <li>☉ Oefenen van vaardigheden (bijv. luisteren) met acteur en video</li> <li>☉ Het belang van goed luisteren en het vaardiger worden daarin</li> <li>☉ Doelen/Acties voor de komende periode</li> </ul>	april	mei
<b>Coaching</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>☉ 1<sup>e</sup> individuele coachingsgesprek, op de werkplek</li> </ul>	mei	juni
<b>Dag 3</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>☉ Jezelf als basis voor een goede performance</li> <li>☉ De invloed van jouw ideeën op jouw gedrag, emoties en effectiviteit?</li> <li>☉ Onafhankelijkheid en zelfvertrouwen</li> <li>☉ Omgaan met 'weerstand' en bezwaren</li> <li>☉ Doelen/Acties voor de komende periode</li> </ul>	juni	september
<b>Dag 4</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>☉ Presentatie van jezelf – jouw groeiproces als verkoper/adviseur</li> <li>☉ Diensten en producten vertalen in voordelen voor de klant</li> <li>☉ Unique Buying Reasons (UBR's)</li> <li>☉ Alert zijn op koopsignalen van de klant</li> <li>☉ Telemarketing en wat kunnen je daarvan leren</li> <li>☉ Hoe verloopt jouw coaching in de praktijk (door eigen manager)?</li> </ul>	september	oktober
<b>Coaching</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>☉ 2<sup>e</sup> individuele coachingsgesprek, persoonlijk actieplan</li> </ul>	oktober	november
<b>Dag 5</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>☉ Belangrijke thema's bij relatie-/accountmanagement</li> <li>☉ Hoe kun je goed aansluiten bij verschillende typen klanten?</li> <li>☉ Feedback ontvangen en integreren in jouw performance</li> <li>☉ Oefenen van moeilijke gesprekken met acteur/actrice</li> <li>☉ Zorgen voor een optimale transfer naar de praktijk</li> </ul>	november	januari
<b>Dag 6</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>☉ Laatste presentatie van jezelf en jouw diensten en producten</li> <li>☉ Nabespreken van de individuele video's, voorzien van feedback</li> <li>☉ Hoe zorg je dat je scherp blijft en je verder blijft ontwikkelen?</li> <li>☉ Welke doelen ga je stellen (targets) en hoe ga je deze realiseren?</li> <li>☉ Certificering, afsluiting met borrelhapje en drankje</li> </ul>	januari	februari
<b>Evaluatie</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>☉ Persoonlijke evaluatie traject en vaststellen openstaande ontwikkelpunten</li> </ul>	januari	februari
<b>Coaching</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>☉ 3<sup>e</sup> individuele coachingsgesprek, afronding</li> </ul>	februari	maart