

Verneem op één dag tijd hoe u uw verkoopsgesprekken afsluit, uitstel en afstel vermijdt en zo uw klant strategisch leidt tot een contract.

Afsluiten van verkoopsgesprekken

- > U leert om te gaan met uitstel- en afstelgedrag van uw klant.
- > U durft dé vraag te stellen: kunnen wij nu zaken doen?
- > U leert de verschillende stappen die garant staan voor een closing.

Onder de deskundige leiding van:

Marc Van Autoreve
Directeur
BUSINESS MENTORS



Waarom dit programma?

DURF DE VRAAG STELLEN: KUNNEN WIJ NU ZAKEN DOEN?

De moeilijkste – en beslissende – fase in het verkoopsgesprek is het moment van afsluiten. Minder dan één op drie van alle verkoopsgesprekken worden op de juiste wijze afgesloten. Vele verkopers durven niet af te sluiten, uit angst een 'neen' te krijgen. Verkoopprocessen blijven nodeloos aanslepen, koopsignalen genegeerd, klanten geïrriteerd ... Met alle gevolgen van dien. Waar de klant verkoopsignalen geeft, bezwaren oppert die weerlegd kunnen worden en wacht op een concreet voorstel ... durven vele verkopers dé vraag niet te stellen: 'Kunnen wij nu zaken doen?' In deze turbulente tijden, kunt u zich niet permitteren om klanten te verliezen of prospecten onder te waarderen. Ieder contract is vandaag immers een fundamentele bouwsteen voor de continuïteit van uw onderneming.

U NEEMT STEEDS HET INITIATIEF

Het initiatief zal altijd van de verkoper uit moeten gaan. Uw klant heeft alternatieven en u heeft

concurrenten. Het niet op tijd afsluiten zet immers de deur wijd open voor uw concurrenten. En het pad effenen voor deze concurrenten is net wat u niet wilt ... Maar afsluiten doet u niet alleen de laatste vijf minuten. Hoewel de eindafsluiting het belangrijkste aspect is om tot resultaat te komen, zal gedurende het verloop van het gesprek met regelmaat tussendoor moeten worden afgesloten om het uiteindelijke doel te bereiken.

HOE PAKT U HET CONCREET AAN?

Zelfzeker zonder arrogant te zijn. Onderlegd zonder academisch te zijn. Technisch zonder de voordelen van de klant uit het oog te verliezen. Als verkoper blijft u uw klant in een continue dialoog betrekken tot de afsluitfase. Zo moet u koopsignalen herkennen en bezwaren weerleggen. Acceptatievragen en controlevragen zijn dan ook een must doorheen het verkoopsgesprek. Heel veel verkopers negeren doorheen het gesprek de koopsignalen. Een klant die vraagt naar levertijden, kortingen, maatwerk, garanties of referenties is een geïnteresseerde klant. Uw opdracht als verkoper is dit te sturen tot het definitieve order.

**"Goede uiteenzetting,
duidelijke opleiding. Iedereen
mag meedoen en meedenken."**

De docent



Deze workshop staat onder de deskundige leiding van **Marc Van Autreve**. Hij heeft meer dan 20 jaar ervaring als sales management trainer en coach. Vier jaar bij Krauthammer, 2 jaar bij Vision Communication en meer dan twaalf jaar bij Mercuri International. Sinds 2006 is Marc Sales Trainer binnen het IFBD waarbij hij ondernemingen en individuen begeleidt doorheen het integrale verkoopproces. Hiernaast was hij gedurende jaren gastdocent aan de UAMS (Universiteit Antwerpen Management School), EHSAL-Instima, KHLeuven en vele andere. Als trainer is hij gedreven om de manager en zijn/haar medewerkers tot betere resultaten te leiden. Hij werkte als trainer, coach en consultant doorheen diverse organisaties. Dit zowel in B2B, FMCG, Pharma, Banking en High Tech in België als ook in gans Europa. Marc combineert een excellente didactische vaardigheid met een unieke ervaring als trainer met een uitzonderlijke kennis van uw specifieke business-omgeving.

Wat maakt deze dag uniek?

Indien u niet na ieder positief signaal afsluit, als u negatieve signalen niet kan ombuigen tot positieve signalen ... dan geeft u uw klant een excuus én een reden om 'nee' tegen u te zeggen.

Uw klant ziet af van het concrete order en uw inspanningen zijn voor niets geweest. Reden te meer om deze training niet te missen. Aan de hand van concrete voorbeelden en cases, oefeningen en rollenspelen, discussies en adviezen leert u hoe u uw verkoopsgesprek met succes afsluit.



MODULE 1: INLEIDING - GEEN BUSINESS ZONDER AFSLUITEN

- ◆ Vragen om de order: wat houdt u tegen?
- ◆ Als verkoper neemt u steeds het initiatief.
- ◆ Hoe pakt u dit vandaag in een moeilijk economisch klimaat aan?
- ◆ Wanneer afsluiten in het:
 - ❖ verkoopproces.
 - ❖ verkoopgesprek.
- ◆ Afsluiting begint bij aanvang van verkoopgesprek.

MODULE 2: IS UW GESPREKSPARTNER WEL DE BESLISSER?

- ◆ Hoe weet u dat u met de juiste persoon spreekt?
- ◆ Wat als dit niet het geval is?
- ◆ Wanneer zoekt u contact met de echte decision maker?
- ◆ Hoe pakt u dit tactisch aan?

MODULE 3: PROJECTIEF AFSLUITEN OF HOE OPBOUWEN NAAR AFSLUITING TOE

- ◆ Empathie versus Projectie: test.
- ◆ Voorbereiden doorheen het verkoopgesprek:
 - ❖ Verkopen van waarde en voordelen.
- ◆ Verkoopargumenten versus verkoopbezwaren.

MODULE 4: VOORBEREIDING TOT DE AFSLUITING – TUSSENTIJDSE AFSLUITING

- ◆ Omgaan met - en weerleggen van bezwaren.
- ◆ Werken met acceptatie en controlevragen.
- ◆ Herkennen van koopsignalen (vragen omtrent levertijd, korting, prijs, monster of brochure, specifieke wensen of verzuchtingen, garanties, referenties, ...).
- ◆ Ingaan op feedback en luisteren.
- ◆ Afsluiting is niet steeds bestelling: kan ook nieuwe afspraak, offerte, ... zijn.

MODULE 5: CLOSING THE DEAL OF VRAGEN OM DE BESTELLING

- ◆ U vraagt om de bestelling ... niet de klant.
- ◆ Gebruiken van afsluittechnieken en koopsignalen ontlokken.
- ◆ Klant vraagt om uitstel: hoe ermee omgaan?

MODULE 6: EN WAT ALS U NIET TOT AFSLUITEN KOMT?

- ◆ Analyse waarom het niet lukt:
 - ❖ Omgaan met prijsbrekers.
 - ❖ Constructief durven verdedigen.
 - ❖ De 3 finale tegenwerpingen, net voor u wilt afsluiten ...
- ◆ Hoe gaat u verder met deze klant of prospect?

MODULE 7: ZELFZEKER ZONDER ARROGANT TE ZIJN: BASIS TOT SUCCES

- ◆ Onderbouwd weerleggen van argumenten.
- ◆ Ga met uw klant een dialoog aan.
- ◆ Durf afsluiten.



Timing cursus

- 08.30 Ontvangst, registratie met koffie/thee.
- 09.00 Start van de trainingsdag (met voorstelling docent)
- 12.30 Lunch
- 17.00 Einde van de cursusdag.

Zowel in de voor- als namiddag wordt een korte (koffie-)pauze gehouden.

Verhoogde interactiviteit

De deelnemers krijgen uitgebreid de kans om hun eigen problematiek ter sprake te brengen. Om dit te realiseren, vragen wij op voorhand een beknopte beschrijving van de probleemstelling te formuleren. Op die manier kunnen wij de cursus volledig opstellen volgens uw eigen informatiebehoefte.

U kunt hiervoor steeds contact opnemen met **Dirk Spillebeen** op het nummer: **+32 50 38 30 30** (e-mail: dirk@ifbd.be).

Afsluiten van verkoopsgesprekken

2027

> **Datum & locatie:** zie hiertoe onze website www.ifbd.be

> **Kostprijs:** € 795 (excl. BTW)

>>> INSCHRIJVEN

E-mail: info@ifbd.be  klik hier	Via onze website: ifbd.be  klik hier	Via QR: 	Telefoon: 00 32 50 38 30 30  Voor meer informatie omtrent uw inschrijving ...
--	---	--	---

>>> INSCHRIJVINGSMODALITEITEN

De deelnameprijs aan dit 1-daagse programma bedraagt **795 Euro** excl. 21% BTW. Dit bedrag is inclusief koude/warme dranken en een uitgebreide lunch tijdens de cursusdagen. U ontvangt bovendien een **documentatiemap** die u als naslagwerk kunt raadplegen. Los van de eventuele subsidiëring van de Vlaamse Overheid (zie verder) geeft het IFBD per extra deelnemende collega **5% extra korting** op het **totaalbedrag** met een maximale **korting van 20%** (= 5 deelnemers of meer).

Na ontvangst van uw inschrijving krijgt u een **deelnamebevestiging** en een factuur. Een tweetal weken voor de cursus ontvangt u een **herinnering met nog enige praktische informatie** en een **routebeschrijving**.

DE VLAAMSE OVERHEID INVESTEERT IN OPLEIDING: TOT 30% KORTING!

Het IFBD is erkend als **gecertificeerd opleidingsinstituut**. Dit maakt dat u onze trainingen gedeeltelijk kunt betalen met de subsidies toegekend door de Vlaamse Overheid via het systeem van de "KMO-portefeuille". Indien uw bedrijf voldoet aan de vooropgestelde criteria kan u tot 30% besparen op de opleidingskost. Meer informatie omtrent het systeem kan u vinden op de website van de Vlaamse Overheid: www.kmo-portefeuille.be.

Annulatie.

We begrijpen dat andere prioriteiten kunnen optreden tussen uw inschrijving en de cursus. Indien wij minstens **2 weken voor de cursus** uw annulatie ontvangen zoeken we samen met u naar de beste oplossing. **Minder dan 2 weken voor de eerste cursusdag** bent u ons het integrale bedrag verschuldigd en wordt mogelijks een administratieve kost (€ 95) aangerekend. Wij zijn uiteraard steeds verheugd een collega te mogen verwelkomen in uw plaats.

HOTELOVERNACHTING OP DE LOCATIE VAN DE TRAINING

U kan op onze diverse trainingslocaties veelal een overnachting boeken om de cursus op een ontspannen manier te kunnen aanvatten en/of af te sluiten. Meer informatie hieromtrent vindt u op onze website of via volgende link: www.ifbd.be/nl/over-ons/algemene-voorwaarden

IFBD-DATABASE & GDPR

We houden u graag op de hoogte van de laatste evoluties binnen uw sector. Daarom hebben we uw gegevens opgenomen in onze database. Uw informatie is voor eigen gebruik, wordt beveiligd en nooit aan derden doorgegeven. Hiertoe nemen we alle nodige maatregelen. Te allen tijde heeft u - overeenkomstig de wet "verwerking persoonsgegevens" van 8/12/1992 en de "AVG-reglementering" van 24/5/2016 - recht op inzage, wijziging of verwijdering van uw gegevens. Meer informatie via onze webpagina www.ifbd.be/nl/GDPR of via e-mail: DPO@ifbd.be.

ALGEMENE VOORWAARDEN

Op onze website op de pagina ifbd.be/nl/over-ons/algemene-voorwaarden vindt u al onze modaliteiten terug.