

nieuw
programma !

2020

Value Selling

Stop selling ... start helping ... (uw klanten business case)

Verkoop oplossingen, vermijd prijsonderhandelingen
en garandeer groei, profit en marge

- > IFBD.BE
- > LEADERSHIP & PEOPLE MANAGEMENT
- > Value selling



“Hoe minder u de waarde van uw product of dienst benadrukt,
hoe minder belangrijk de prijs wordt.”

- > Ontdek de drivers, ambities, obstakels en prioriteiten van uw klant en vertaal deze in uw customer business case.
- > Vertaal uw unieke value proposition tot een 1 page proposal, gebaseerd op oplossingen mét waarde voor uw klant.
- > Maximaliseer uw invloed door advies en niet door verkoop.

Onder de deskundige leiding van:

Marc Van Autreve
Managing Partner
BUSINESS MENTORS



IFBD
Institute for Business
Development



Waarom dit programma?

BLIJF VER WEG VAN DE PRIJSSPIRAAL

Door adviserend te verkopen creëert u echte meerwaarde voor uw klant. Immers, bij Value Selling kruipt u als account manager in de huid van uw klant. U wordt niet alleen zijn adviseur, maar lost bovendien ook zijn problemen op. Hierdoor gaat u niet alleen confronterende prijsonderhandelingen uit de weg, maar stelt u prijs onderschikt aan waarde. Makkelijk is anders, want elke professionele aankoper duwt u al te graag in die neerwaartse prijs螺旋.

VAN PRODUCT-PUSH NAAR SOLUTION-PULL

Voor uw klant gaat het niet langer over de aanschaf van een product, maar over de oplossing van zijn probleem. Niet langer product-push, maar solution-pull. Strikt gezien gaan account management en Value Selling hand in hand. Immers, als account manager bent u betrokken bij de strategische en operationele problemen van uw klant. En hier gaat deze training echt over.

WEES DE EXPERT VOOR UW KLANT

Cruciaal in uw rol als adviserend consultant, is uw rol als expert. Hiertoe moet u luisteren naar de echte problemen van uw klant. Co-makership, maatwerk, joint-development, partnership, ... zijn logische vervolgtrajecten van gefundeerd Value Selling. Immers, u verkoopt niet langer een standaardproduct, maar een direct bruikbare oplossing. En hiertoe is uw expertise cruciaal.

VERTAAL UW CUSTOMER BUSINESS CASE NAAR EEN 1 PAGE PROPOSAL

U komt niet langer met uw catalogus langs bij uw klant, maar stelt samen met hem zijn customer business case op. Wat zijn de echte noden? Welk traject werd al afgelegd? Welke kwantitatieve én kwalitatieve parameters neemt u mee in uw business case? Uw verkooptraject wordt meer en meer een project op zich, waar u samen met uw klant groeit naar de beste en enige oplossing.

VERTROUWEN EN RELATIE ALS HOEKSTEEN VAN UW VERKOOPSPROJECT

Vertrouwen is cruciaal. U heeft immers informatie nodig om een oplossing te kunnen formuleren. Informatie die een klant niet aan iedere verkoper zomaar meegeeft. Maar hoe bouwt u een dergelijke vertrouwensrelatie op? Hoe krijgt u inzicht in de processen én de pijnpunten van uw klant?

VOOR WIE WERD DEZE TRAINING ONTWIKKELD

Deze training werd ontwikkeld voor de ervaren Sales Account Manager die op een strategische manier de Value Based relaties met (Key) klanten op lange termijn dient te versterken en zo groei, profit en marge wil garanderen naar de toekomst.

11 LEERDOELSTELLINGEN VAN DEZE TRAINING

- Op het einde van de workshop, kunt u ...
- > identificeren wanneer Value Selling relevant is voor uw klanten.
 - > achterhalen wat de drivers, de hoofdambities, de obstakels en de prioriteiten van uw klant zijn.
 - > gebruik maken van de cruciale skills om kwaliteitsinformatie te verzamelen van en over uw klant.
 - > begrijpen wat de belangrijkste stappen zijn in het advies-sales-proces.
 - > ernstige obstakels en tegenwerpingen weerleggen.
 - > uw oplossing in een "Unique Value Business Proposition" te presenteren.
 - > cross selling opportuniteiten binnen bestaande trajecten ontdekken.
 - > uw comfortzone vergroten om Value Selling in de praktijk toe te passen.
 - > uw invloed bij uw klant vergroten – dankzij de strategie en een professionele aanpak van Value Selling.
 - > de leden van de DMU overtuigen dat uw "1 Page Proposal" de beste en enige oplossing is.
 - > beïnvloeden naar een commitment van de klant.

De docent

Deze 2 daagse training staat onder de deskundige leiding van **Marc Van Autreve**. Marc heeft meer dan 20 jaar ervaring als sales & managementtrainer en coach. Expertise opgebouwd in de markt bij Krauthammer Int. en bij Mercuri International. Vandaag is hij reeds 10 jaar Managing Director van Business Mentors, waarbinnen Marc ondernemingen en individuen begeleidt en traint doorheen het integrale verkoopproces. Hiernaast was hij gastdocent aan de UA (Universiteit Antwerpen Management School) en de Katholieke Hogeschool Leuven.

Als trainer is hij gedreven om managers en hun medewerkers tot betere resultaten te leiden. Hij werkte als trainer, coach en consultant doorheen diverse organisaties. Dit zowel in B2B, FMCG, Banking en High Tech in zowel België als gans Europa. Marc combineert een excellente didactische vaardigheid met een unieke ervaring als trainer en een grote kennis van de business-omgeving.



OPTIMAAL LEEREFFECT

We beperken het aantal deelnemers aan deze cursus. Hierdoor kunt u optimaal profiteren van de kennis en ervaring van de docent. Bovendien toetst u op een interactieve manier uw eigen praktijksituatie aan die van uw collega's. Zo garandeert het IFBD u een optimaal leereffect, gebaseerd op theoretische onderbouw en gestaafd met vele praktische voorbeelden.





INLEIDING TOT VALUE SELLING

- ◆ Wat betekent Value Selling?
- ◆ Wat zijn de kernkwaliteiten essentieel bij het ontwikkelen van een succesvolle relatie met uw klant?
- ◆ Wat is het verschil tussen oplossing en product gericht verkopen?
- ◆ Wat is de nieuwe rol van de accountmanager?
- ◆ wat wil uw klant echt kopen en waarom?

Oefeningen met cases: eerste ontmoeting met klant.

Review en debriefing.

MODULE 1: ONTWIKKELEN VAN POSITIEVE KLANTENRELATIES

- ◆ Essentiële interpersoonlijke en communicatie skills.
- ◆ Winnen van vertrouwen.
- ◆ Verzamelen van essentiële informatie.
- ◆ Projectiviteit versus empathie om ons zelfvertrouwen te verhogen.

MODULE 2: AANSTUREN & MANAGEN VAN DE KLANTEN MEETING

- ◆ Het Client Relationship Proces: opbouwen van een vertrouwensrelatie.
- ◆ Voorbereiden van de afspraak (research, DMU, planning, facts en data).
- ◆ Identificeren van de echte noden en problemen.
- ◆ Leer de business van uw klant kennen en begrijpen.

Oefeningen met cases: tweede ontmoeting met klant.

Review en debriefing.

MODULE 3: VOORSTELLEN VAN UW CUSTOMER BUSINESS CASE OP 1 A4

- ◆ Opmaak van The Unique Value Business proposal.
- ◆ Matchen van oplossingen aan de noden van de klant.
- ◆ Differentiatie met de concurrent.
- ◆ Vertaling van waarde naar de specifieke klanten en business omgeving.
- ◆ Presenteren van de Unique Value business proposition.
- ◆ 1 Page Proposal of business case op 1 A4.

Oefeningen met cases: voorstellen van de business case aan de klant.

Review en debriefing.

MODULE 4: OMGAAN MET EN WEERLEGGEN VAN WEERSTANDEN

- ◆ Hoe reageren op weerstanden en bezwaren?
- ◆ Omgaan met typische weerstanden (prijs, confidentialiteit, betrokkenheid, tijd, projectaanpak, ...).

MODULE 5: KRACHTIG AFSLUITEN EN VERKRIJGEN VAN COMMITMENT

- ◆ Houding bij het afsluiten.
- ◆ Sturen naar een commitment.
- ◆ Afsluiten wanneer u met meerdere personen aan de onderhandelingstafel zit .
- ◆ Levels van commitment.

Oefeningen met cases: verdedigen van de business en afsluiten.

Review en debriefing.

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).

VERLOOP CURSUSDAG(EN)

- 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.

Inschrijvingsformulier

VALUE SELLING

KOSTPRIJS:

> € 1.295 excl. BTW

DATUM & LOCATIE:

> zie hiertoe onze website
www.ifbd.be

HOTELOVERNACHTING OP DE LOCATIE VAN DE TRAINING

U kan op onze diverse trainings-locaties veelal een overnachting boeken om de cursus op een ontspannen manier te kunnen aanvangen en/of afsluiten.

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.

>>> Inschrijving faxen op het nr. **+32 50 31 04 21** of e-mail naar info@ifbd.be

>>> **Rechtstreekse inschrijving** via onze website: **INSCHRIJVEN** ✓

BEDRIJFSINFORMATIE

FIRMA:

STRAAT / NR. / BUS:

PC / GEMEENTE:

Alg. TEL.-nr.: / FAX-nr.: /

ACTIVITEIT: industrie-productie groothandel & import kleinhandel horeca
 bouwondernemers transport diensten overheid

SECTOR: AANTAL WERKNEMERS:

FACTURATIEGEGEVENS

Facturatie-adres:

Uw referentie:

BTW-nummer:

DEELNEMER(S)

Dhr. / Mevr.:

Functie:

E-mail:

DATUM DEELNAME:

Dhr. / Mevr.:

Functie:

E-mail:

DATUM DEELNAME:

INSCHRIJVINGSMODALITEITEN

DEELNAMEKOSTEN

De deelnameprijs aan dit programma bedraagt **1.295 Euro** excl. 21% BTW. Dit bedrag is inclusief koude/warme dranken en een uitgebreide lunch tijdens de cursusdag(en). 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).

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.

INSCHRIJVING

U kan zich op diverse wijzen inschrijven:

- Bij voorkeur via onze **website www.ifbd.be** of via e-mail: info@ifbd.be
- U faxt uw inschrijving op **+32 50 31 04 21**
- Via de **post**: nv IFBD, Zeeweg 155, 8200 Brugge

U kan steeds uw reservatie telefonisch op het nr. **+32 50 38 30 30** doorgeven. Een schriftelijke bevestiging echter blijft vereist. 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**.

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 (€ 75) aangerekend. Wij zijn uiteraard steeds verheugd een collega te mogen verwelkomen in uw plaats.