IFBD
Institute for Business Development

2027

Intuïtief verkopen voor adviseurs, experten en project managers

Verkopen zonder te verkopen

- U leert hoe u positief beïnvloedt via uw gunfactor als expert.
- U leert hoe u de trusted advisor wordt van uw klant.
- U leert onzichtbaar te verkopen zonder uw rol als expert of adviseur te verloochenen.



Onder de deskundige leiding van:

Jan van Eekelen
Managing Partner
VANEECKELEN & PARTNERS

>>> **IFBD.BE** /
sales & marketing

Waarom dit programma?

POSITIEF BEÏNVLOEDEN VANUIT JE GUNFACTOR ALS KENNIS EXPERT

In je rol als adviseur, project manager of technisch expert heb je een welomlijnde operationele rol. En die rol moet je respecteren. Maar tegelijkertijd sta je dichter bij de klant dan de beste account manager. Door die operationele rol werk je immers nauw samen met je klant en zie je tal van opportuniteiten voor nieuwe opdrachten of uitbreiding van bestaande projecten. Maar hoe verkoop je je bedrijf zonder uit je rol van kennisexpert te vallen? Hoe maak je gebruik en geen misbruik van vertrouwen? Hoe maak je latente behoeften acuut? Kortom, hoe word je een trusted advisor?

VERKOPEN ZONDER TE VERKOPEN

Als expert zit je soms dagen, weken of maandenlang op schoot bij die ene klant. Of word je als specialist gevraagd die cruciale meeting bij te wonen en jouw advies te geven. Kortom, je hoort de echte verhalen en ziet de echte noden. Jij bent dan ook evenveel – en vaak nog meer – betrokken in het lopende verkoopproces én de opvolging ervan, dan de account manager. Want het is niet omdat op jouw kaartje consultant, project manager of technisch expert staat, dat je niet elke dag opportuniteiten detecteert, uitbreiding van diensten of producten spot of bezwaren weerlegt …

TRUSTED ADVISOR VERSUS SLUWE VERKOPER

In dit unieke programma leert Jan van Eekelen je hoe je je rol als expert of adviseur opneemt en tegelijkertijd commerciële opportuniteiten spot en oppakt. Cross selling, aanbieden van bijkomende diensten, uitbreiding van producten, nevenverkoop, meerverkoop … Kortom, je leert hoe je op een professionele manier – als trusted advisor – je klant én je eigen organisatie begeleidt naar een beter resultaat.

POSITIEF BEÏNVLOEDEN ALS EXPERT

Deze training is geen klassieke verkooptraining. Je leert immers geen trucjes. Je krijgt meer dan alleen maar tips. Je leert op een constructieve én overtuigende manier te communiceren met je klant, ook op de minder leuke momenten … Als de levering niet op tijd is … Als extra kosten moeten worden aangerekend … Als het project niet echt loopt zoals het moet lopen … Als extra werk noodzakelijk is … Je leert op een assertieve, maar vooral constructieve manier je klant positief te beïnvloeden.

De docent



Jan Van Eekelen is professioneel trainer en consultant sinds 2002. Hij was voordien 24 jaar werkzaam bij een internationale financiële groep, eerst als salesmanager, later als coach en trainer. Zo deed hij commerciële ervaring op binnen verschillende doelgroepen en in gevarieerde markten, zowel in B2C als in B2B. Hij beheerst grondig de salesmodellen rond klantcommunicatie en commerciële adviesvaardigheden, en traint vanuit de praktijk en vanuit zijn rijke ervaring. Hij verzorgt voor het IFBD diverse commerciële trainingen, zowel op maat voor de klant als in open aanbod.

"Verruim je comfortzone in je adviserende rol als professional."

Dit is een doe-training

Door herkenbare en bruikbare oefeningen en case studies, leer je de sterktes van je verkoopstijl te kennen en gerichter in te zetten, maar eveneens de valkuilen ervan beter aan te sturen. Hierdoor leer je werken met verkoop- én communicatietechnieken die bij u passen en écht werken. Je leert je persoonlijke comfortzone te verruimen en zo nog betere resultaten te leveren in je adviserende rol als professional.



Programma

BLOK 1: COMMERCIEEL INZICHT ALS EXPERT

- Waar zit jouw rol als expert in het verkoopproces?
- Hoe kijkt een klant naar jou?
- Ken je de USP's en (toegevoegde) waarden van jouw bedrijf, … en kent een klant deze: waarom zou een klant bij jou moeten kopen?
- Wat en wanneer koopt (in feite) een klant?
- Hoe verloopt het behoefteproces van klanten?
- Wat is cross-selling en hoe hanteren?
- Hoe creëer je (vanuit jouw kennis-expertenrol) verkoopopportuniteiten?
- Hoe ga je om met deze opportuniteiten (hoe maak je ze concreet)?

BLOK 2: COMMERCIËLE COMMUNICATIE

Focus op 4 fases uit het verkoopgesprekschema:

- Introductiefase: professionele start van je gesprek.
  - Hoe stel je jezelf en je diensten voor?
  - Valkuil: (niet) te snel zelf met oplossingen komen.
  - Valkuil: (niet) te snel extra verkoop op tafel gooien.
- Informatieve fase: hoe creëer je opportuniteiten?
  - Bestaande contactmomenten gebruiken om klanten te bevragen en te beïnvloeden.
  - Cross-sellingtechniek hanteren in je rol als vertrouwenspersoon, maar wel durven gebruiken.
  - Trechtertechniek als leidraad voor opportuniteitscreatie.
  - Opportuniteiten detecteren en er commercieel mee omgaan: hoe doe je dat als expert?
- Argumentatiefase: hoe kom je overtuigend over?
  - Valkuil: (niet) technisch argumenteren.
  - Sellogrammodel als argumentatietechniek.
  - (extra) Aankoop verantwoord maken.
  - Story-telling als overtuigingstechniek.
  - Je added values uitspelen (+ troeven van je rol in de klantrelatie): gebruik je gunfactor als trusted advisor.
  - Verkopen van extra's.
- Bezwaren: hoe ga ik ermee om?
  - Enkele weerleggingstechnieken: constructief maar assertief omgaan met bezwaren, klachten, speciale verzoeken en eisen.
  - Klantgericht 'neen' durven zeggen en constructief en assertief tegenargumenteren.
  - Je gesprek samenvattend brengen via top-5 techniek.
  - Kan je een deal afsluiten (en hoe)?

BLOK 3: COMMUNICATIEVAARDIGHEDEN

- Focus op vraag- en luistertechnieken.
- Techniek van de dieptevragen m.b.t. doorvragen naar opportuniteiten.
- Het belang van non-verbale communicatie + zelfverzekerd overkomen.
- Assertiviteit in je rol: zelfverzekerd (durven) communiceren als expert.
- Strategieën voor actieve retentie van klanten.



Timing cursusdagen

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**).

Verkopen zonder te verkopen

2027

> **Datum & locatie:** zie hiertoe onze website **www.ifbd.be**
> **Kostprijs: € 1.495** (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 2-daagse programma bedraagt **1.495 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.

Het IFBD geeft 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**.

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.