IFBD
Institute for Business Development

2027

Omgaan met bezwaren en weerstand in uw verkoopgesprek

Wat als de klant “nee” zegt …



Writers Academy

Unieke & inspirerende workshops gebaseerd op de meest populaire managementboeken!

INCLUSIEF VOOR ELKE DEELNEMER



Onder de deskundige leiding van:

Geert Delobelle
Directeur - Trainer
THOMAS INTERNATIONAL

>>> **IFBD.BE** /
writers academy

Waarom deze Writers Academy?

GEEN TIJD – GEEN INTERESSE – GEEN BUDGET – GEEN VERTROUWEN

"Sorry, maar wij hebben geen interesse en tijd. Bovendien zijn wij tevreden met onze huidige leverancier."
En nog voor u uw verhaal heeft kunnen brengen, wordt het gesprek afgesloten. Het bovenstaande zinnetje heeft u reeds in ontelbare varianten gehoord: geen tijd, te duur, geen interesse, niet nodig, geen budget, niet nu, ik beslis daar niet alleen over, te veel risico, ik denk hier nog even over na, kom volgend jaar zeker terug, ik ben tevreden met mijn huidige leverancier, … Kortom, uw commerciële inspanningen worden niet altijd naar waarde geschat. Maar hoe buigt u een nee om in een ja? Hoe herkent u reflex-bezwaren en hoe onderscheidt u deze van échte onweerlegbare bezwaren? Hoe voorkomt u deze tegenwerpingen? Want … laat ons eerlijk zijn: u wilt uw droomklant toch niet verliezen, enkel omdat hij al een leverancier heeft?

WEERLEG BEZWAREN EN MAAK EEN "JA" VAN EEN "NEE"

Niet de bezwaren zorgen voor een 'no sale', wel het niet weerleggen ervan. Dit vereist, naast een grondige kennis van uw product, vooral een goede kennis van uw klant. Want dan pas kunt u met kennis van zaken bezwaren weerleggen.
Relatief eenvoudige open vragen zoals "Wat vindt u snel?", "Wat kost dat voor uw bedrijf?", "Wat betekent dat voor uw organisatie?" of "Waarom heeft u voor die oplossing gekozen?" worden heel vaak niet gesteld.
Echter, het antwoord op deze vragen bevat vaak essentiële informatie om de verkoop te kunnen sluiten.

WERK OP DE BEZWAREN VAN UW KLANTEN

In deze workshop krijgt u een overzicht van de meest courante bezwaren en tegenkantingen die u morgen in uw verkoopgesprek tegenkomt. Maar vooral leert u hoe u deze voorkomt en indien nodig weerlegt. Bovendien stuurt u voor de workshop uw persoonlijke top 3 van meest voorkomende weerstanden naar onze trainer, zodat u kunt oefenen op de tegenwerpingen van uw klanten.

VAN VERKOPER NAAR VERANDERMANAGER

Een "Nee" is een automatische reflex van mensen, want mensen houden niet van verandering. Dit houdt immers altijd risico en onzekerheid in. En ook al is uw oplossing beter en misschien zelfs goedkoper, de kans bestaat dat uw klant kiest voor een status quo en zijn huidige leverancier prefereert boven uw organisatie. Daarom is deze workshop een must voor elke verkoper!

"Zeer verhelderend en leerrijk."

De docent-auteur



Geert Delobelle is docent aan de Vives Hogeschool, studiegebied Handels-wetenschappen & Bedrijfskunde in Kortrijk.

Hij is sinds 1995 zelfstandig handelsagent voor de Engelse multinational Thomas International voor de Belux, één van de belangrijkste spelers op de markt van human resources tools. Onder andere in die functie leerde hij alle knepen van het verkoopvak.
Zijn ervaring deelt hij al jaren via trainingen en advies aan verkopers en ondernemers.
Hij is auteur van drie spraakmakende werkboeken voor verkoopprofessionals: "Verkopen, van afspraak tot klant", "Zelfmanagement voor verkopers en ondernemers" en "Wat als de klant nee zegt".

De Writers Academy

Unieke & inspirerende workshops over leiderschap, management en communicatie.

"**Wat als de klant nee zegt?**" maakt deel uit van de Writers Academy.

Het IFBD selecteert voor u de beste management-boeken, maar ook de beste schrijver-trainers.
Na deze writers academy gaat u uitgedaagd, gemotiveerd en geïnspireerd terug aan de slag met nieuwe inzichten, nieuwe energie en nieuwe haalbare doelstellingen.



Programma

- Waarom klanten “Nee” zeggen.
- “First things first”: hoe zorgt u er voor dat de klant méteen “Ja” zegt?
- Uw klanten lezen: zeg mij wie u bent, en ik zal u zeggen waarom u “Nee” zegt.
- Uw klant een duwtje in de goede richting geven.
- Wat als de klant dan toch “nee” zegt?
  - Soorten “nee’s”.
  - Alle “nee’s” in 4 stappen goed beantwoorden.
- Weerstanden voor een afspraak: geen interesse, stuur een mail, uw contactpersoon komt niet aan de lijn, nu niet, …
- Weerstanden tegen uw voorstel.
- We beantwoorden alle weerstanden die u ons doorgestuurd hebt (zie verder).
- Enkele voorbeelden:
  - “Te duur.”
  - “Uw concurrent is goed.”
  - “We zullen wachten.”
  - “Ik beslis daar niet over.”
  - “We zullen toch niet veranderen.”
  - …
- 10 Technieken om bezwaren te weerleggen:
  - Eerst een vraag stellen.
  - De “inderdaad-daarom” techniek.
  - U ook? Ik ook.
  - De “boemerang”.
  - Stel dat …, dan …?
  - De vergelijking met het bekende.
  - De referentie.
  - De sandwich.
  - De balans is positief.
  - Herkaderen / Verkleinen / Vergroten.
- Concrete voorbeelden.
- Zelf toepassen van de aangeleerde technieken.

U stuurt voor de workshop uw persoonlijke top 3 van meest voorkomende weerstanden naar onze trainer (via e-mail naar secretariaat@ifbd.be) en hij leert u hoe u uw klant wèl “Ja” doet zeggen. Het IFBD beperkt de groep, zodat u actief kunt werken op uw cases.





- > *“De concurrentie is goedkoper.”*
- > *“We hebben al iemand voor dit probleem.”*
- > *“Stuur ons een mailtje.”*
- > *“Dit is voor ons geen prioriteit.”*
- > *“Wij verdienen te weinig op uw product.”*
- > *“Ik beslis hier niet over.”*

Hoe gaat u met dergelijke situaties positief om? En hoe laat u uw klant inzien dat uw aanbod toch de beste keuze is? In deze workshop leert u hoe u van “nee” naar “ja” gaat zonder slinkse trucs te gebruiken of uw klant te misleiden.

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.

Wat als de klant "nee" zegt ...

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 cursusdag. 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.