

Hoe word je een high performing verkoper
in een omni channel verkoopproces?

De hybride verkoper



Writers Academy

Unieke & inspirerende workshops gebaseerd op
de meest populaire managementboeken!

**INCLUSIEF VOOR
ELKE DEELNEMER**

Onder de deskundige leiding van:

Kathleen Cools

Sales Trainer & Coach - Partner
ATTITUDO



Waarom deze Writers Academy?

AARDVERSCHUIVING VAN HET SALES LANDSCHAP

Het landschap waarin jij als sales professional vandaag beweegt, heeft de voorbije twee jaren een aardverschuiving gekend. Want vele verkopers voor wie de klassieke face-to-face meetings altijd hun bread and butter én comfortzone waren, stellen zich nu de vraag hoe ze even succesvol kunnen blijven bij het gebruik van andere (digitale) kanalen. En deze zorg is geheel niet onterecht. Want met een camera of pc tussen de verkoper en de klant, lijkt het plots een pak moeilijker om het vertrouwen te krijgen en een positieve relatie op te bouwen of te onderhouden. Want als verkoper wil je – ook van op afstand – het hart van je prospect of klant sneller doen kloppen.

Technologie en digitaliteit nemen vandaag een essentiële plaats in. Maar tegelijk is het menselijke aspect nooit zo belangrijk geweest. Het is net deze ogenschijnlijke tegenstelling, die van de hybride verkoper de nieuwe topverkoper maakt. Vandaag én morgen ...

WAT BETEKENT HET PRECIES OM EEN HYBRIDE VERKOPER TE ZIJN?

Heel snel wordt de term 'hybride' herleid naar een technologisch of digitaal gegeven, maar is het veel meer dan een online meeting of berichtje. Waar het echt om gaat, is hoe we de mens- en klantgerichte aanpak blijven projecteren in een digitale wereld en hoe we optimale waardecreatie voor de klant realiseren, via verschillende communicatiekanalen. Twee derde van de B2B-klanten geeft immers

aan een voorkeur te hebben voor interacties op afstand met hun leveranciers. Dit betekent dat verkopen op afstand niet langer een trend of pandemieverschijnsel is. De winst aan efficiëntie en productiviteit is hierbij de belangrijkste driver, zowel voor de klant als voor de sales professional.

ONTDEK DE HYBRIDE VERKOPER IN JOU: THINK HUMAN ... ACT DIGITAL

In deze masterclass leer je in de eerste plaats de mindset en skills van de hybride topverkoper. Je leert hoe je het vertrouwen van prospecten en klanten duurzaam kan winnen, zowel face2face als online, via social media en andere communicatiekanalen. En hoe je dankzij technologie altijd aanwezig bent bij je klant.

Ten tweede ontdek je hoe je je toolbox als verkoper kan upgraden zodat je nog beter wordt. Van "good to excellent", zodat jij blijvend sterke resultaten neerzet maar zelf meer fun hebt in je job.

En tot slot ontdek je de geheimen van hoe je succesvol kan zijn in de verkoop. Op een manier die niet aanvoelt als verkopen, zodat je gewoon je zelf kan zijn.

WAT MAAKT DIT PROGRAMMA ECHT UNIEK

Kathleen Cools leert je hoe je je gedrag, tools en processen in vraag moet stellen en aan kunt passen om zo te groeien tot een topverkoper. De opleiding is interactief en je leert van de beste. Er is ruimte voor feedback, je wordt uitgedaagd om alle inzichten te vertalen naar jouw dagdagelijkse praktijk en vertrekt met een concreet en uitgewerkt persoonlijk actieplan.

De docent-auteur



Als mede-eigenaar van een bedrijf in de technologiesector, bouwde Kathleen gedurende 15 jaar een sales team uit dat jaar na jaar groeiresultaten neerzette. Na de verkoop van dit bedrijf heeft zij in 2016 vanuit haar passie voor verkoop én voor mensen, Attitudo opgericht. Binnen Attitudo traint en coacht zij sales professionals om op een duurzame manier high performing resultaten neer te zetten. Ze vertrekt hierbij vanuit de mindset en gaat dan met de vaardigheden aan de slag. Kathleen behaalde een master in Toegepaste Economische Wetenschappen aan de Universiteit Antwerpen. Ze vervolgde deze met een aanvullende opleiding Integrale Coaching bij Open Mind in Lovendegem (2013-2014) en een postgraduaat Executive Coaching aan de Vrije Universiteit Amsterdam. Ze werkt tevens als freelance trainer IFBD en als gastdocent aan KDG. Kathleen is auteur van 'Black box van de topverkoper' (Lannoo Campus, 2018) en van 'De hybride verkoper' (Lannoo Campus, 2022).

De Writers Academy

Unieke & inspirerende workshops over leiderschap, management en communicatie.

"De hybride verkoper" 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.



BLOK 1: MINDSET VAN DE HYBRIDE VERKOPER

- ◆ Wat maakt jou tot een succesvolle hybride verkoper?
- ◆ Hoe ontwikkel je een high performing mindset?
- ◆ Ben jij een sales pro van waarde?

BLOK 2: VAARDIGHEDEN VAN DE HYBRIDE VERKOPER

- ◆ Kwalificeren: win ... of verlies snel.
- ◆ Vertrouwen winnen door samenwerken met de klant.
- ◆ Verkopen is teamsport.
- ◆ Omarm technologie: think human, act digital .
- ◆ Elke verkoper kan afsluiten.

BLOK 3: DE NON-SELLING MODUS

- ◆ De perfecte sales pitch.
- ◆ Futureproof prospecteren: telefoon - mail - social media.
- ◆ Je impact vergroten met storytelling.
- ◆ Invloed uitoefenen in je communicatie, ook online.
- ◆ Ga niet meteen voor de oplossing, creëer eerst waarde.
- ◆ Weerstand en bezwaren ombuigen naar kansen.

BLOK 4: WELLBEING VAN DE HYBRIDE VERKOPER

- ◆ Time management voor verkopers.
- ◆ Ontwikkel een CEO-mindset.
- ◆ Een gezonde work-life balans voor verkopers.

BLOK 5: JOUW PERSOONLIJK ACTIEPLAN

DEZE TRAINING IS BESTEMD VOOR:

- > Sales professionals die actief zijn in B2B en zichzelf willen upgraden om in de post Covid sales omgeving succesvol te worden of te blijven.
- > Technisch gerichte verkopers die hun commerciële slagkracht willen vergroten.
- > Commerciële medewerkers, die hun impact bij prospecten en klanten willen vergroten in alle fasen van het verkoopproces en doorheen de verschillende communicatiekanalen.



Een globale pandemie heeft voor sales professionals van de ene dag op de andere hun vertrouwde sales benadering overhoop gezet. Verkopen op afstand was de enige reddingsboei, maar deze virtuele manier van verkopen eiste een upgrade van mindset en vaardigheden.

De nieuwste categorie topverkopers is de hybride versie: hij/zij benadert prospecten en klanten via diverse kanalen: videocalls, telefoon, sociale media, videoboodschappen en Whatsapp zijn een evenwaardige aanvulling op face-to-face gesprekken. Bovendien is de hybride verkoper een veranderingarchitect: hij/zij daagt prospecten en klanten uit om bestaand gedrag, tools en processen in vraag te stellen en vanuit andere perspectieven te bekijken. Dit alles vanuit het creëren van verbinding, letterlijk en figuurlijk.

In deze workshop krijg je een complete handleiding om jezelf als sales professional up te graden naar of aan te scherpen in je rol als hybride verkoper.

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.

De hybride verkoper

2025

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

> **Kostprijs:** € 1.395 (excl. BTW)

>>> INSCHRIJVEN

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

>>> INSCHRIJVINGSMODALITEITEN

De deelnameprijs aan dit 2-daagse programma bedraagt **1.395 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 (€ 75) 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 aanvangen 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.