

Lichaamstaal & non-verbale communicatie doorheen het sales proces

Van prospectie, over onderhandeling tot closing - live & online

- > Je krijgt concrete tips en tricks over hoe je met je lichaamstaal connectie en vertrouwen creëert, hoe je een voorstel impactvol presenteert, hoe je ervoor zorgt dat die ander jou koopt, hoe je het in onderhandelingen kan inzetten, ook tijdens online gesprekken.
- > Je leert hoe je met krachtige lichaamstaal je verkoopproces en-gesprekken effectiever en impactvoller maakt.
- > Je krijgt inzicht in het belang van de manier waarop je iets zegt: niet zozeer wat je zegt, maar vooral hoe je het zegt en welk gevoel je creëert bij de ander is belangrijk.

Onder de deskundige leiding van:

Kelly Craeye
Associate Partner
EUROPEAN INSTITUTE FOR SALES



Waarom dit programma?

NON-VERBAAL COMMUNICEER JE ALTIJD ... WILLENS NILLENS!

Zelfs als je denkt niet te communiceren, communiceer je! Communicatie gaat immers zoveel verder dan je boodschap, je verhaal of je powerpoints. Als verkoper heb je er alle belang bij je non-verbale communicatie en lichaamstaal op een positieve en impactvolle manier in te zetten. Bovendien beperkt je salesoverleg niet tot het luisteren naar je gesprekspartner, je moet ook kijken naar wie voor je zit. Want uit het lezen of herkennen van zijn of haar lichaamstaal, krijg je meestal meer (en oprechtere) informatie dan uit wat hij of zij zegt. Of net niet zegt ...

STRAAL VERTROUWEN EN OVERTUIGINGSKRACHT UIT

Hoe goed je salespitch, onderbouwd je sales presentatie, high end je product of dienst, ... ook mogen zijn, klanten kopen niet van bedrijven maar wel van verkopers. Je klant koopt je, omdat hij of zij in je gelooft en je vertrouwt. Daarom moet je lichaamstaal één op één de afspiegeling van je boodschap zijn. Want pas dan creëer je connectie en ziet je klant je als een betrouwbare partner.

LEES JE KLANT, OOK ALS HIJ LIEGT

Hoe vaak zegt een klant ja, maar bedoelt hij neen. Misschien is de klant gewoon beleefd, wil hij geen deuren sluiten of je net onder druk zetten. Maar hoe lees je de lichaamstaal van je klant? Hoe interpreteer je stiltes? Hoe herken je de non-verbale signalen aan de andere kant van de onderhandeltafel? Hoe herken je positieve lichaamstaal? Negatieve lichaamstaal? En hoe kan jij hierop gepast reageren? Zodat je toch gekocht wordt? Of snel kan afsluiten?

ONLINE LICHAAMSTAAL: OPTIMALISEER JE ONLINE UITSTRALING

Vele (commerciële) gesprekken vinden intussen ook online plaats. Maar vergis je niet: net dan wordt non-verbale communicatie doorslaggevend. Communiceren via een scherm is een stuk lastiger. Want sommige non-verbale signalen worden onwaarneembaar, maar andere worden net uitvergroot. Maar hoe optimaliseer je je online uitstraling? Hoe overtuig je je gesprekspartner? Hoe breng je emoties over? Wat met je lichaamshouding? Je kijkrichting? Je gezichtexpressies? Want vergeet niet, visuele communicatie neemt online nog meer dan offline de bovenhand op wat je zegt.

De docent



Kelly Craeye heeft meer dan 15 jaar werkervaring in bedrijven zoals Barry Callebaut en Unilever, voornamelijk in internationale verkoop, maar ook marketing, project management en inkoop. Ze heeft heel wat sales gesprekken gevoerd in verschillende landen zoals België, Nederland, Duitsland, Frankrijk, Zwitserland, Engeland. Daarna is ze zich gaan verdiepen in coaching, training en lichaamstaal. Ze is nu een ervaren trainer, consultant en coach bij European Institute for Sales in verkoop, onderhandeling en verbale en non verbale communicatie en trainde bedrijven in Nederland, België, Duitsland, Polen, Noorwegen, ... De sleutel in elk van haar trainingen is: interactie, werken op de sterke punten van elk individu en de groep, het delen van ervaring, het geven van praktische tools voor verkoop en onderhandelingen die effectief gebruikt kunnen worden in het dagelijks leven.

Wat leer je tijdens dit oefenlabo?

Dit programma is geënt op jouw praktijk. Dit betekent dat onze expert docente je doorheen de verschillende stappen van het sales proces loodst – van prospectie over onderhandeling tot closing – en je leert hoe je telkens met je lichaamstaal je communicatie en boodschap versterkt.

Zo leer je ...

- > hoe je dankzij lichaamstaal succesvoller wordt in je verkoopsgesprekken;
- > waarom lichaamstaal zo belangrijk is;
- > hoe lichaamstaal werkt, bij jezelf en bij de ander;
- > hoe je reageert op lichaamstaal;
- > hoe je lichaamstaal bewust kan inzetten in je hele verkoopproces om ervoor te zorgen dat de ander jou koopt;
- > concrete tips & tricks om direct mee aan de slag te gaan.



Programma

BLOK 1: WAT IS LICHAAMSTAAL?

- ◆ De basisprincipes van lichaamstaal.
- ◆ Waar start lichaamstaal?
- ◆ Lichaamstaal en emoties.

BLOK 2: LICHAAMSTAAL DOORHEEN HET SALES PROCES

- ◆ Hoe bouw je connectie en vertrouwen op?
- ◆ De krachtige alliantie van goede vragen stellen en de juiste lichaamstaal.
- ◆ Hoe presenteer je op een impactvolle manier je voorstel zodat ook écht naar jou geluisterd wordt?
- ◆ Kenmerken van positieve, zelfverzekerde en negatieve lichaamstaal.
- ◆ Hoe verbeter je bewust zelf je lichaamstaal?
- ◆ Hoe lees je de non-verbale signalen van je gesprekspartner?
- ◆ Met welke lichaamstaal zit je aan de onderhandeltafel?
- ◆ Hoe gebruik je en lees je lichaamstaal in online gesprekken?
- ◆ Wat is de impact van je gezicht, bovenlichaam, handen, benen, voeten, ...?

BLOK 3: HOE ZET JE DAT NU CONCREET IN: LIVE EN ONLINE

- ◆ Oefenlabo: toepassen van non-verbale communicatie.
- ◆ Coachend observeren.
- ◆ Ervaring delen.
- ◆ Concrete tools en persoonlijk actieplan om er morgen onmiddellijk mee aan de slag te gaan.



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).

Lichaamstaal & non-verbale communicatie doorheen het sales proces

2024

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

> **Kostprijs:** € 795 (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>klik hier</p>	<p>Telefoon: 00 32 50 38 30 30</p>  <p>Voor meer informatie omtrent uw inschrijving ...</p>
--	--	---	---

>>> 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. 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.