IFBD
Institute for Business Development

2024

Inspireren, connecteren en excelleren in verkoop
(zowel online als offline)

De black box van de topverkoper

INCLUSIEF VOOR ELKE DEELNEMER

Writers Academy

Unieke & inspirerende workshops gebaseerd op de meest populaire managementboeken!

Onder de deskundige leiding van:

Kathleen Cools
Sales Trainer & Coach
Partner ATTITUDO

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

Waarom deze Writers Academy?

JE WIL SUCCESVOL ZIJN IN DE VERKOOP

Je werkt hard, maar de resultaten laten soms op zich wachten ... Misschien ziet je klant het verschil niet tussen jou en je concurrent? Of hij ziet het wel, maar wilt er niet voor betalen? En prospectie? Je weet dat dit nodig is om je pipeline te vullen, maar nog liever heb je dat de klanten jou vinden. Je weet dat je je offertes best goed opvolgt, maar anderzijds wil je niet als een stalker overkomen. Je voelt al langer aan dat harde verkooptechnieken niet werken, maar wat werkt dan wel? En wanneer beslist die klant nu eindelijk? ...
Als verkoper krijg je tal van uitdagingen op je pad. Klanten zijn veeleisend, hebben weinig tijd en zijn beter dan ooit geïnformeerd. Maar op welke manier creëer je als verkoper vandaag waarde in een digitale wereld?

EEN SUCCESVOLLE VERKOOP IS ALS EEN SUCCESVOLLE VLUCHT

Als verkoper moet je rekening houden met veel diverse parameters die je voortdurend moet analyseren en bijsturen. Dit vergt een specifieke mindset en complexe vaardigheden. Kathleen Cools benadert verkoop niet als een verzameling van verkooptechnieken, maar vanuit diverse invalshoeken. In haar trainingen zet zij psychologie, coaching, NLP en systeemdenken in om u de juiste mindset te geven en die essentiële vaardigheden aan te scherpen die leiden tot jouw succes als verkoper. Zij noemt dit de "black box" of de samenvatting van alle uw input en output als topverkoper.

TOOLBOX VAN ONLINE EN OFFLINE VAARDIGHEDEN

Uit onderzoek blijkt dat maar liefst 75% van de B2B-kopers beïnvloed wordt door sociale media. Old school sales methodes volstaan niet meer om kopers te begeleiden in hun beslissingsproces. Het is dan ook een absolute must om als verkoper je vaardigheden uit te breiden en social selling aan jouw toolbox toe te voegen.

SOCIAL SELLING: WORD FUTURE-PROOF!

Vandaag verschuiven bepaalde fasen in het sales proces naar sociale media. Grenzen tussen sales, marketing en customer service vervagen. Maar in al die digitaliteit hebben klanten meer dan ooit behoefte aan menselijk contact en een vorm van expertise die ze online niet vinden. Kortom, als verkoper moet je je telkens opnieuw uitvinden om waarde te creëren in elke interactie met de klant. En dit zowel offline als online.

HET MYSTERIE VAN DE BLACK BOX VAN DE TOPVERKOPER ONTHULD

In deze training ontdek je de geheimen van topverkopers. Je krijgt tools om de klant te inspireren en met hem te connecteren, zodat je hem kan begeleiden om voor jou te kiezen. De opleiding is interactief en biedt je de best practices uit het verkoopvak. Er is ruimte voor feedback over jouw eigen verkoopstijl en je wordt continu uitgedaagd om alle inzichten te vertalen naar jouw markt en eigen klantenportefeuille.

De docent-auteur

Als mede-eigenaar van een bedrijf in de technologiesector, bouwde **Kathleen Cools** gedurende 15 jaar een sales team uit dat jaar na jaar groeiresultaten neerzette. Na de verkoop van haar onderneming, richtte ze, vanuit haar passie voor verkoop én voor mensen, Attitudo op. Binnen Attitudo traint en coacht ze sales professionals om die essentiële mindset en noodzakelijke vaardigheden te ontwikkelen om échte waarde te creëren voor de klant. Ze geeft hen inzichten en tools mee die zij vanuit eigen successen en valkuilen zelf ervaren heeft. Op die manier daagt ze sales professionals uit om hun passie voor verkopen verder te ontwikkelen en volop te genieten van de successen die ze boeken.

Kathleen behaalde een master in Toegepaste Economische Wetenschappen aan de Universiteit Antwerpen. Ze vervolmaakte deze met een aanvullende opleiding Integrale Coaching bij Open Mind in Lovendegem (2013-2014) en een postgraduaat Executive Coaching aan de Vrije Universiteit Amsterdam.

De Writers Academy

Unieke & inspirerende workshops over leiderschap, management en communicatie.

"**Black box van de topverkoper**" 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

BLOK 1 - MINDSET BEPAALT JE RESULTAAT, OOK IN VERKOOP

- Nieuwsgierigheid: ontdek wat er onder de ijsberg zit bij de klant.
- Zelfvertrouwen: hoe maak je een sterke eerste indruk, verbaal en non-verbaal?
- Wendbaarheid: maak van weerstand en bezwaren nieuwe kansen.
- Pro-activiteit: omgaan met de nieuwe verwachtingen van klanten.
- Gedrevenheid: hoe begeleid je de klant in zijn beslissingsproces en sluit je af zonder te pushen?

BLOK 2 - VAARDIGHEDEN VAN DE FUTURE-PROOF VERKOPER

- Luisteren: niet enkel met je oren, maar ook met je ogen en intuïtie.
- Zelfreflectie: wie ben ik als verkoper, hoe kom ik over en wat is het effect van mijn stijl op klanten?
- Denken op lange termijn: hoe bouw ik een lange termijnrelatie op met mijn klant?
- Empathie: hoe stem ik af op de klant en welke actie kan ik ondernemen om hem naar de volgende stap te brengen?
- Communicatievaardigheden: hoe overtuig ik met meer impact?

BLOK 3 - PROSPECTEN IN BEWEGING ZETTEN

- Van koude naar warme prospectie.
- Je online branding is key.
- Zorg dat de prospect jou vindt!
- Online waarde creëren door social selling.

BLOK 4 - VERBINDEND VERKOPEN

- Hoe creëer je waarde vanuit je bedrijf, je oplossingen en je eigen authenticiteit?
- Telling is selling: de kracht van storytelling in verkoop.
- Onderhandelen om een win-win scenario te bereiken.
- Hoe maak je van jouw klant een ambassadeur?

Een succesvolle verkoop is als een succesvolle vlucht waarvan alle parameters geregistreerd worden door de black box. De verkoper moet inzicht krijgen in heel wat gegevens en informatie en moet die voortdurend analyseren om zijn tactiek bij te sturen. Deze workshop "Black box van de topverkoper" loodst je naar een geslaagd resultaat. Met inzicht, inspiratie, voorbeelden, methodieken en tips biedt dit programma een nieuwe kijk op jouw vak als verkoper.

"Dit boek is echt een aanrader. Het is zeer gestructureerd, heel volledig en leest vlot met vele leuke voorbeelden. Niet alleen een obligaat werk voor elke beginnende verko(o)p(st)er, maar ook warm aanbevolen voor de meer ervaren verko(o)p(st)er."

Peter Van Gerwen -
Regional Director Cochlear

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 black box van de topverkoper

2024

> **Datum & locatie:** zie hiertoe onze website **www.ifbd.be**
> **Kostprijs: € 1.395** (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 **1.395 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 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.