IFBD
Institute for Business Development

2027

Communiceren, beïnvloeden, overtuigen en verkopen aan de CEO en de andere top-beslissers

# Verkopen aan Top Management

- Hoe benader je het beste een C-level beslisser ?
- Leer de future-proof C-level conversatie skills.
- Hoe bouw je een langetermijnrelatie uit met een C-level beslisser?



Onder de deskundige leiding van:

**Valerie Tuytschaever**
Managing Partner
EUROPEAN INSTITUTE FOR SALES

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

# Waarom dit programma?

### JE HEBT HET AKKOORD VAN DE CEO NODIG … MAAR HOE KRIJG JE DIE?

Strategische aankopen hebben steeds het akkoord van de directie nodig. Maar gesprekken voeren met én verkopen aan C-level verloopt totaal anders dan verkopen aan aankoop of middle management. Het vergt een grondige maar andere aanpak, zowel naar inhoud, vorm als proces.

Niet alleen is de weg die je moet afleggen om bij je gesprekspartner te komen, stukken lastiger en complexer, maar ook je pitch, je waarde propositie en je business case hebben een totaal andere inhoud en vorm. Aan jouw eindgebruiker of inkoper verkoop je je dienst of product, vaak een oplossing en een prijs … Aan topmanagers verkoop je waarde. Maar hoe maak je de shift van een top verkoper naar de trusted advisor voor top managers? Hoe bereid je de juiste boodschap voor en vind je de juiste beïnvloeders en beslissers? Hoe sluit je strategische contracten af en verkrijg je dat lange-termijn vertrouwen?

### VERKOPEN AAN C-LEVEL … VERKOPEN VAN WAARDE

In deze workshop leer je hoe de CXO (CEO, CFO, CHRO, COO, CPO, …) denkt en ageert, hoe hij/zij beslissingen neemt en wat voor hem/haar belangrijk is in het persoonlijke aankoopproces. Je leert verkoopgesprekken op niveau te voeren en doelgericht op te volgen en af te sluiten. Je leert hoe je de waarde van je product, dienst of oplossing verkoopt in plaats van je dienst, product of oplossing zelf.

### OPSTELLEN VAN EEN UNIEKE BUSINESS CASE ALS BASIS VOOR JE C-LEVEL VERKOOPSGESPREK

Het voorbereiden van je commerciële gesprek omvat het vormgeven van je business case. En hier hou je rekening met wat je product of dienst voor de top manager betekent. Je integreert hierin niet alleen de markt maar vooral de uitdagingen van je gesprekspartner. Kennis van waarde creatie en van de integrale waardeketen zijn hierbij onontbeerlijk, indien je wenst dat er ook door het top management voor jouw organisatie wordt gekozen als business partner. Je rol verandert van verkoper tot business consultant of trusted advisor. Je verkoopt niet langer, maar adviseert en bouwt een lange-termijn relatie op gebaseerd op interpersoonlijke effectiviteit en wederzijds respect.

### WORD DE TRUSTED ADVISOR VAN DE DIRECTIE

Je business case is de basis van het gesprek met de top manager. In deze training leer je hoe je deze business case opbouwt en voorstelt aan de CEO of het management team. Maar vooral leer je hoe je waarde creëert voor je klant, rekening houdend met de doelstellingen van het top management. Dit programma bereidt ervaren sales professionals voor om op het hoogste niveau verkoopsucces te realiseren.

Volgende vragen worden dan ook zeer grondig behandeld:

- Wanneer en hoe betrek je de C-suite in een aankoop- of investeringsproces?
- Wat zoeken CXO's precies?
- Hoe krijg je toegang tot de board room?
- Hoe vind je de voor jou relevante executive?
- Hoe kan je geloofwaardigheid afdwingen en loyauteit verdienen?
- Welke toegevoegde waarde kan/moet je bieden?
- Hoe bouw en presenteer je een overtuigende business case voor de C-suite?
- Hoe zien CXO's jou als verkoopprofessional?
- Hoe word je de trusted advisor van de C-suite?

# De docent



**Valerie Tuytschaever** heeft een brede ervaring in consultancy & commercieel management in B2B business, wereldwijd. Ze is sinds 20 jaar zeer actief in sales, account management, commerciele relaties en onderhandelingen. Werkte voor internationale bedrijven zoals CGE&Y, Dun & Bradstreet en Belgische bedrijven zoals Mediafin. Valerie trainde en coachte commerciële & management teams in Europa en daarbuiten gedurende de laatste 10 jaar in vele B2B sectoren, waaronder chemie, financial services, HR services, Facility maangement, verzekeringen, media, bouwsector, foodsector, animal nutrition,…

Als managing partner van het "Institute for Sales and Marketing" ondersteunt Valerie bedrijven bij hun commerciële uitdagingen, waarvan competentieontwikkelingsprogramma's een belangrijk onderdeel zijn. Ze begeleidt bedrijven in commerciële strategische projecten zoals de implementatie van een customer intimacy strategie. Zij leidt het Belgische kantoor van het "Institute for Sales and Marketing" en is ook eindverantwoordelijk voor de uitbouw ervan.

**Stijl van trainen en faciliteren**

Haar persoonlijke communicatiestijl inspireert de teams en mensen die met haar werken en die openstaan om door haar te worden uitgedaagd. Haar ruime ervaring in commerciële (management) functies en consultancy maakt dat ze in elke omgeving en door elk team wordt gezien als expert in de materie.

# Unieke aanpak van deze dag

Deze intense en intensieve ééndaagse opleiding bezorgt je de nodige bagage om C-level personen te benaderen, effectieve gesprekken te voeren alsook een langere termijn relatie uit te bouwen. Je leert te denken vanuit de de stoel van de CEO en zo je eigen skillset én mindset aan te passen om nog betere Clevel gesprekken te voeren.

Onze docent reikt je best practice concepten en tools aan, je oefent de ganse dag met de groep en krijgt ruimte voor reflexie rond je eigen C-level doelgroep en benadering. Tijdens de opleiding is er ook ruimte om eigen cases te bespreken en vragen beantwoord te zien.



# Programma

**INTRO: WAT MAAKT VERKOPEN AAN TOP MANAGEMENT ANDERS …**



**BLOK 1: BENADEREN VAN HET C-LEVEL**

- Waarom aanvaarden C-level personen een afspraak met een sales persoon?
- Wat verwachten C-level beslissingsnemers van een gesprek?
- Wat zijn de stappen die je zet vooraleer je aan tafel gaat met een C-level persoon?
- Hoe bouw je je interne netwerk op bij uw klanten: de weg naar de CEO …
- Welke goede redenen heb je om met C-level aan tafel te gaan?

**BLOK 2: C-LEVEL BUSINESS CASE OP 1 A4'TJE**

- Vormgeven van je C-level Business Case.
- Essentiële bouwstenen van je Business Case.
- Definieer de aankoopbehoeften van top beslissers.

**BLOK 3: C-LEVEL CONVERSATIE SKILLS**

- Welke sales skills moet je inzetten tijdens deze gesprekken?
- Het besluitvormingsproces op C-level.
- Van vendor naar trusted advisor:
  - Hoe dwing je je geloofwaardigheid af?
  - The trusted advisor skillset als een must in deze gesprekken.
  - Waarde creatie ipv prijsnegotiatie.
- Welke vragen kan en moet je stellen aan een C-level persoon?
- Presenteren aan top management: wat en hoe.

**BLOK 4: C-LEVEL RELATIE UITBOUWEN**

- Wat na het eerste gesprek?
- Hoe cultiveer je loyauteit?
- Hoe blijf je relevant voor die persoon?

**CONCLUSIE: PERSOONLIJK ACTIEPLAN**

## 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.

## Voor wie is dit programma bestemd?

Voor de ervaren B2B sales persoon en hun managers die klanten verder wil uitbouwen of bij nieuwe klanten aan tafel willen komen op C-level.

# Verkopen aan Top Management

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.