

Maak prospecteren fun: unieke werksessie met alle ingrediënten voor succesvolle prospectie en acquisitie

Resultaatgericht prospecteren

- > U leert hoe u (koud) prospecteren terug fun maakt.
- > U leert hoe u uw eerste afspraak moet verdienen.
- > U leert hoe u uw eerste afspraak ook verzilvert.

Onder de deskundige leiding van:

Marc Van Autreve
Directeur
BUSINESS MENTORS



Waarom dit programma?

KOUDE PROSPECTIE – WARM AANBEVOLEN

Koud prospecteren behoort tot één van de meest lastige en meest gevreesde onderdelen van het verkoopvak. Het belangrijkste struikelblok is de 'angst voor afwijzing'. En toch is prospectie cruciaal, want u moet afspraken scoren voor u kunt verkopen ...

Maar het stopt niet bij de ene afspraak ... Ook uw eerste prospectie-verkoopgesprek, waarbij u de échte noden van uw klant zoekt, zit vol weerstand en tegenwerpingen.

Als verkoper of account manager beseft u echter dat prospecteren vandaag een absolute noodzaak is. Klanten zijn steeds minder trouw en shoppen steeds vaker, ze kopen prijsbewuster en zijn veeleisender ... Als goede verkoper bent u dan ook elke dag op zoek naar nieuwe klanten.

PROSPECTEREN IS EEN VAK

En toch wordt het (telefonische) prospecteren te vaak uitgesteld. Met excuses als "Geen tijd", "Offertes gaan voor", "Ik volg eerst mijn bestaande klanten op" ... rechtvaardigt u dit uitstel. Maar waarom die ingebakken weerstand tegen prospectiegesprekken,

telefonisch of real life? Omdat de gemiddelde succesratio amper 10% is, krijgt u als verkoper in negen van de tien gevallen een duidelijke 'neen' te horen. En dat schrikt af ...

PROSPECTEREN WORDT FUN

In deze training reiken we u tools en technieken aan die essentieel zijn voor resultaatgerichte prospectie. U oefent om de succesratio van uw prospectie-inspanningen drastisch te verhogen. Deze prospectietraining zet u op een voorsprong, want het maken van afspraken wordt een plezierige uitdaging. Door te oefenen op 'gestructureerd' telefoneren en door interesse te wekken aan de telefoon verandert "Neen, geen interesse" in "JA, dat is afgesproken".

EN WAT IS UW VOLGENDE STAP?

Als u eenmaal die afspraak heeft ingeboekt, is het natuurlijk noodzakelijk om het eerste gesprek met uw prospect op een succesvolle manier te voeren. Wat is het 'burning platform' bij uw klant? Wat heeft uw klant écht nodig en wat niet? Hoe brengt u uw passie over naar uw klant? Kortom, hoe maakt u van een prospectiegesprek een verkoopgesprek?

De docent



Deze workshop staat onder de leiding van **Marc Van Autreve**. Marc heeft meer dan 20 jaar ervaring als sales management trainer en coach. Hij startte zijn carrière als succesvol New Business sales account manager bij Xerox. Vier jaar bij Krauthammer, 2 jaar bij Vision Communication en meer dan twaalf jaar bij Mercuri International. Vandaag is hij Managing Director van Business Mentors, waarbinnen Marc ondernemingen en individuen begeleidt doorheen het integrale verkoopproces. Hiernaast is hij gedurende jaren gastdocent geweest aan de UAMS (Universiteit Antwerpen Management School), EHSAL- Instima, KH Leuven en vele andere. Als trainer is hij gedreven om de manager en zijn/haar medewerkers tot betere resultaten te leiden. Hij werkte als trainer, coach en consultant doorheen diverse organisaties. Dit zowel in B2B, FMCG, Pharma, Banking en High Tech in zowel België als gans Europa. Marc combineert een excellente didactische vaardigheid met een unieke ervaring als trainer met een uitzonderlijke kennis van uw specifieke business-omgeving. Hij ontwikkelde deze unieke prospectieworkshop voor het IFBD omdat hij merkte dat zoveel goede verkopers deals missen omdat het prospecteren niet of half gebeurt.

Uw voordelen & leerpunten op een rij

- > Ontdek alle aspecten van het telefonisch prospecteren en oefen ze in;
- > Maak afspraken per telefoon met een uitnodigende business reden en oefen op de eigen praktijk;
- > Overrule de assistent(e) (the gate keeper) die u niet doorverbindt;
- > Weerleg tegenwerpingen of bezwaren aan de telefoon;
- > Maak een afspraak;
- > Het verkoop-'prospectie'-gesprek;
- > Ontdek welke aanpak relevant is om te scoren bij verschillende soorten prospecten;
- > Krijg inzicht in en begrijp de vijf belangrijkste stappen van een prospectie verkoopgesprek;
- > Een sterke opening van het prospectiegesprek: do's & don'ts;
- > De informatiefase: detecteer behoeften door slimme vraagstelling;
- > De overdrachtfase: stel met passie uw product, service of oplossing voor aan de prospect;
- > Buig weerstand en tegenwerpingen om tot opportuniteiten;
- > Introductie in onderhandelen;
- > Sluit het gesprek af;
- > Verwerf de nodige vaardigheden voor succes in elke stap;
- > Verdedig de belangen van de onderneming bij de klant;
- > Vergroot uw comfortzone om commercieel te zijn en te blijven;
- > Vergroot uw invloed en commerciële slagkracht bij het prospecteren aan de telefoon en het verkoopgesprek bij de prospect.

Tijdens de training werkt u met een aantal neutrale oefeningen gevolgd door verschillende oefeningen uit de praktijk van de deelnemers met eigen verkoopmateriaal.



DAG 1: VERDIEN UW EERSTE AFSpraak

- ◆ Waarom is prospecteren belangrijk?
 - ❖ Waarom lijkt prospectie zo moeilijk?
 - ❖ Hoe bereidt u zich uitstekend voor?
 - ❖ Markt-, Prospectie- en Klantenplatform denken en handelen.
- ◆ De markt kwalificeren:
 - ❖ Creëer het 'Ideale Klant'-profiel.
 - ❖ Geef een score aan de opportuniteiten in je pipeline.
 - ❖ Maak strategische beslissingen over uw tijdsgebruik.
- ◆ Een 'Account Entry' campagne maken:
 - ❖ Het gebruik van Direct Marketing.
 - ❖ Het gebruik van e-mail.
- ◆ Netwerking:
 - ❖ Wat is dat? Hoe doet u het? Hoe maakt u contact met mogelijke interessante prospecten?
 - ❖ Hoe sales leads genereren?
 - ❖ Wat zegt u wel en wat niet op een netwerk-event?
 - ❖ Hoe volgt u de contacten op?
- ◆ Telefonisch prospecteren:
 - ❖ Wanneer zijn de beste momenten om telefonisch te prospecteren?
 - ❖ Op welke plaats?
 - ❖ Het 'Samba-principe'.
 - ❖ Wat is een overtuigende 'Business Reden' waarom de prospect ja zou zeggen tegen uw vraag voor een afspraak?
- ◆ Omgaan en weerleggen van de meest voorkomende bezwaren die u krijgt aan de telefoon, zoals: ·
 - ❖ "Ik heb geen tijd";
 - ❖ "Stuur uw documentatie maar op";
 - ❖ "We hebben al een leverancier".
 - ❖ U oefent met minstens 15 tegenwerpingen en ontvangt advies en concrete weerleggingen die u morgen meteen kunt gebruiken.
- ◆ Omgaan en weerleggen van de meest voorkomende tegenwerpingen die u krijgt van de 'Gate Keepers' zoals:
 - ❖ "Hij/zij is in vergadering";
 - ❖ "Waarover gaat het?";
 - ❖ "Stuur mij uw brochure of een e-mail en ik geef die zeker door."
- ◆ Het gesprek afsluiten met ... een afspraak!

ACTIEPLAN DAG 1

- > Wanneer maak ik mijn 'Ideale Klant'-profiel?
- > Welke zijn mijn concrete prospectiedoelstellingen?
- > Wanneer plan ik prospectie-beldagen in?
- > Hoe check ik mijn succesratio?

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.

DAG 2: VERZILVER UW EERSTE AFSpraak

- ◆ Het prospectiegesprek:
 - ❖ Hoe de verkoopsituatie snel ontdekken door middel van 2 vragen?
 - ❖ Wat verkoopt u en wat koopt de klant?
- ◆ Voorbereiding van uw gesprek:
 - ❖ Uw koffertje.
 - ❖ Starten als een winnaar.
 - ❖ Keuze van het openingsvoorstel: "Initial Benefit Statement".
- ◆ De vijf belangrijkste stappen in een prospectie-verkoopgesprek:
 - ❖ Een sterke opening van het prospectiegesprek.
 - Do's and don'ts.
 - ❖ Informatiefase: vraagstelling om behoeften te detecteren.
 - Oefenen in Slimme vraagstelling: De FOCA en de SPIN techniek.
 - Actief luisteren.
 - Ontwikkel de capaciteit om met de klant mee te denken.
 - Signalen in het gesprek sneller herkennen en benutten.
 - De leiding nemen én houden over het gesprek.
 - Het beïnvloedingsproces beter begrijpen.
 - ❖ Overdracht fase:
 - Hoe met passie product, service of oplossing voorstellen aan de prospect in lijn met zijn latente en ongekende behoeften?
 - Sterke verkoopargumenten met passie voorstellen en/of demonstreren.
 - Een interessant voorstel presenteren & verdedigen met kenmerken, voordelen en bewijs voor de toekomstige klant.
 - De prijs presenteren.
 - ❖ Weerstand en tegenwerpingen ombuigen tot opportuniteiten:
 - Opmaak van een praktische structuur om echte van valse bezwaren te onderscheiden en weten hoe deze bezwaren te weerleggen.
 - Driloefeningen.
 - ❖ Onderhandelen & afsluiten:
 - Wat wilt u bereiken?
 - Introductie in het onderhandelen naar een win-win situatie.
 - De verschillende stappen leren kennen en oefenen.
 - Krachtig afsluiten van de deal.
 - Afhandeling van de overeenkomst.

ACTIEPLAN DAG 2:

- > **Wat wil ik concreet bereiken na deze workshop?**
- > **Hoe en wanneer plan ik dit in?**
- > **Hoe meet ik de resultaten van mijn inspanningen?**

U oefent alle stappen: het eerste contact, de behoeftendetectie, het overtuigen, hoe weerstand counteren, het prille onderhandelen tot en met het succesvol afsluiten van het eerste gesprek. Met een neutrale case oefent u in eerste instantie om niet WAT, maar wel HOE, het gesprek te leiden. Later in de training oefent u met cases inclusief het eigen verkoopmateriaal en krijgt u constructieve feedback van collega's en trainer.



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).

Resultaatgericht prospecteren

2027

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

> **Kostprijs:** € 1.495 (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 **1.495 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 (€ 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.