IFBD
Institute for Business Development

2027

Dezelfde tafel, maar met een andere dynamiek en meer impact.

Women in Sales

Sta sterker in prijsdiscussies, onderhandelingen en gesprekken die u liever uitstelt – zonder harder, luider of dominanter te worden.

> **U herkent welke gedragingen uw impact ongemerkt verkleinen** en weet wat u in de plaats zet.

> **U herneemt het gesprek nadat u onderbroken of gepasseerd bent** – zonder scène, zonder in te slikken.

> **U verdedigt uw prijs en uw waarde zonder kortingsreflex** en doet bewuste in plaats van verzoenende concessies.

> *"Veel ervaren vrouwelijke salesprofessionals weten perfect wat ze zouden moeten zeggen, maar doseren, verzachten, wachten. Niet uit gebrek aan kennis of lef. Uit jarenlange inschatting van hoe hun gedrag gelezen wordt."*
>
> **— Thekla Sioen, trainer**



Onder de deskundige leiding van:

Thekla Sioen
Trainer en coach – sales, persoonlijk leiderschap en gedragsontwikkeling

>>> **IFBD.BE** / sales management

Waarom deze opleiding?

DEZELFDE TAFEL, EEN EXTRA LAAG

U kent uw vak. U kent uw klanten, uw cijfers, uw markt. En toch kent u ook deze momenten. De klant die zich instinctief tot uw mannelijke collega richt, terwijl u het gesprek leidt. Het voorstel dat u tien minuten geleden deed en dat, herhaald door iemand anders, plots 'een sterk idee' is. De onderhandeling waarin u voelt: als ik nu doorduw, verlies ik de sympathie; als ik het niet doe, verlies ik de marge. De vergadering waarin u de enige vrouw aan tafel bent en merkt dat u uw zinnen op voorhand aan het verzachten bent.

Dit zijn geen tekortkomingen in uw salesvaardigheden. Het is een extra laag dynamiek waar u als vrouw in een commerciële rol doorheen navigeert – meestal onbewust, altijd met energie die u liever in de deal stopt.

HETZELFDE GEDRAG, EEN ANDERE LEZING

Het speelveld is niet altijd neutraal. Een man die stevig zijn prijs verdedigt, heet daadkrachtig. Een vrouw die exact hetzelfde doet, riskeert 'scherp' of 'moeilijk' te heten. Wie te vriendelijk is, wordt sympathiek gevonden, maar niet als beslisser gezien. Wie te direct is, betaalt soms een relatieprijs die een mannelijke collega niet betaalt.

EEN SMALLE BANDBREEDTE

Het gevolg: veel ervaren vrouwelijke salesprofessionals bewegen, vaak zonder het te merken, binnen een smalle bandbreedte van wat als aanvaardbaar gedrag wordt gelezen. De kennis is er, de ervaring ook. Wat ontbreekt, is de vrijheid om ze voluit in te zetten op het moment dat het telt: wanneer de aankoper onderbreekt, wanneer de stilte na 'te duur' valt, wanneer het idee uit een andere mond terugkomt. Op die momenten wint de inschatting het van de intentie.

WAAROM EEN GENERIEKE SALESTRAINING HIER NIET VOLSTAAT

Generieke salestrainingen houden onvoldoende rekening met de extra dynamiek die vrouwen in commerciële rollen kunnen ervaren. De verkooptechniek beheerst u; wat ontbreekt, is een antwoord op de laag daarbovenop: hoe uw gedrag gelezen wordt en wat u daarmee doet op het moment zelf. Deze opleiding is evenmin een assertiviteitstraining. We vertrekken niet vanuit genderclichés of een slachtofferverhaal, maar vanuit uw concrete gedrag, uw commerciële context en de keuzes die u kunt maken wanneer het spannend wordt.

WAT U HIER WEL DOET

Deze opleiding maakt die dynamiek zichtbaar, benoembaar en hanteerbaar. U leert uw bandbreedte kennen en verbreden – bewust, en op uw manier – en commerciële ruimte innemen op een manier die krachtig, geloofwaardig en helemaal van u is. U oefent op realistische commerciële situaties, inclusief de momenten met een genderlading die u uit uw eigen praktijk herkent, en krijgt directe feedback. Zodat u niet alleen weet wat te doen, maar het ook doet. Ook morgen, bij die ene klant.

Zeven ingrepen die u de volgende dag al toepast

1. **Schrap de krimptaal.** 'Sorry dat ik stoor', 'kort vraagje', 'misschien': elk van die woorden maakt uw boodschap kleiner voordat ze aankomt. U leert wat u in de plaats zet.
2. **Zeg nee zonder drie verzachters.** Een helder nee houdt beter stand dan een nee verpakt in excuses.
3. **Herneem het gesprek na een onderbreking.** Geen scène, niets inslikken: u neemt uw plaats in het gesprek terug.
4. **Neem zichtbaar credit voor uw eigen voorstel.** Wanneer uw idee uit een andere mond terugkomt, claimt u het – zonder klein of verongelijkt te klinken.
5. **Gebruik stilte als kracht.** In de vergadering waar u niet vanzelf gezien wordt, en in de onderhandeling waar u de stilte niet als eerste opvult met een toegeving.
6. **Beantwoord 'te duur' met waarde.** U herkent uw kortingsreflex en vervangt die door een gesprek over wat uw voorstel de klant oplevert – en u meent het ook.
7. **Maak bewuste concessies, geen verzoenende.** U geeft iets omdat u dat kiest, niet om de sfeer te redden.

Voor wie?

Deze opleiding is bedoeld voor ervaren vrouwelijke salesprofessionals: Sales Managers, Account Managers, Business Developers, Key Account Managers, Sales & Business Consultants en commercieel verantwoordelijken.

U zoekt geen basisopleiding verkooptechnieken – die beheerst u. U wilt sterker staan in de cruciale momenten: de prijsdiscussie, de dominante gesprekspartner, de onderhandeling, het gesprek dat u liever uitstelt. Extra herkenbaar als u regelmatig de enige of een van de weinige vrouwen aan tafel bent.

Voorkennis: commerciële ervaring met klanten en onderhandelingen. Dit is geen instapopleiding verkooptechnieken.

Herkent u zich?

1. Richt een klant zich instinctief tot uw mannelijke collega, ook wanneer u het gesprek leidt?
   ☐ ja ☐ nee
2. Hoort u uw eigen voorstel even later uit een andere mond terugkomen als 'een sterk idee'?
   ☐ ja ☐ nee
3. Verzacht u uw zinnen op voorhand wanneer u de enige vrouw aan tafel bent?
   ☐ ja ☐ nee
4. Onderhandelt u scherp voor uw klant of uw team, maar aarzelt u zodra het over uw eigen prijs, marge of positie gaat?
   ☐ ja ☐ nee
5. Staat er een gesprek in uw agenda dat u al weken verschuift: een prijsverhoging, een grens, een klant die u op zijn gedrag wilt aanspreken?
   ☐ ja ☐ nee

Herkent u drie of meer van deze situaties, dan zit u in deze opleiding aan de juiste tafel.

Het programma

De dag is opgebouwd van inzicht naar gedrag. U begint bij uw eigen commerciële stijl, leert daarna de regie houden onder druk, werkt vervolgens aan taal en presence en eindigt bij de onderhandeling en de gesprekken die u uitstelt. Doorheen de dag oefent u op realistische commerciële situaties – ook de momenten met een genderlading die u uit uw eigen praktijk herkent – en krijgt u directe feedback.

MODULE 1 – UW COMMERCIËLE STIJL EN IMPACT

Zie hoe u gelezen wordt, niet alleen hoe u overkomt

Er is een verschil tussen wat u doet, wat u denkt uit te stralen en hoe de klant het interpreteert. U brengt uw eigen commerciële stijl in kaart: uw sterktes én de plekken waar u zichzelf onbewust kleiner maakt.

- Welke verkoopstijl hanteert u, en wanneer werkt die voor of tegen u?
- Waar ligt uw persoonlijke bandbreedte en wat gebeurt er aan de randen?
- Welke gedragingen verkleinen uw impact zonder dat u het merkt: verzachten, invullen, te snel begrip tonen?
- Welke sterktes zet u te weinig of te voorzichtig in?

Praktische opbrengst: Een scherp beeld van uw eigen stijl en van de momenten waarop u zichzelf kleiner maakt dan nodig.

MODULE 2 – KRACHTIG BLIJVEN ONDER DRUK

Van automatische reactie naar bewuste keuze

Onderbroken worden. Onderschat worden. Een klant die uw expertise 'even checkt' bij uw collega. Weerstand, druk, afwijzing. U leert wat er dan bij u vanbinnen gebeurt en hoe u de regie houdt over uw reactie.

- Wat zijn uw triggers en welk automatisch gedrag activeren ze: pleasen, terugtrekken, overcompenseren?
- Hoe herneemt u het gesprek nadat u onderbroken of gepasseerd bent – zonder scène, zonder inslikken?
- Hoe blijft u rustig en doelgericht wanneer de toon verandert?
- Hoe herstelt u uw positie wanneer een gesprek dreigt te kantelen?

Praktische opbrengst: U kent uw triggers en houdt de regie over uw reactie wanneer u getest, onderbroken of onderschat wordt.

MODULE 3 – RUIMTE INNEMEN EN HELDER COMMUNICEREN

Direct én verbonden, met taal die niet krimpt

Directheid wordt bij vrouwen soms anders gelezen. De uitdaging is daarom helderheid en verbinding bewust te combineren, zonder aan directheid in te boeten. Impact zit bovendien in hoeveel plaats u zichzelf geeft: met woorden, stem, tempo, stilte en lichaamstaal.

- Hoe zegt u nee zonder drie verzachters eromheen?
- Welke krimptaal gebruikt u – 'sorry dat ik stoor', 'kort vraagje', 'misschien' – en wat zet u in de plaats?
- Hoe spreekt u een dominante gesprekspartner aan en houdt u tegelijk de relatie?
- Hoe creëert u presence in een ruimte waar u niet vanzelf gezien wordt, en gebruikt u stilte als kracht?
- Hoe neemt u zichtbaar credit voor uw eigen voorstel, zonder klein of verongelijkt te klinken?

Praktische opbrengst: Concrete formuleringen en een manier van spreken waarmee u ruimte inneemt en de relatie behoudt.

MODULE 4 – ONDERHANDELEN, GRENZEN STELLEN EN CLOSEN

Claim uw waarde zoals u ze voor uw beste klant zou claimen

Opvallend patroon: veel vrouwen onderhandelen uitstekend voor hun klanten en hun team, en aarzelen zodra het over hun eigen prijs, marge of positie gaat. Dat patroon doorbreekt u hier – ook in de gesprekken die u liever uitstelt: een grens trekken, een prijsverhoging aankondigen, een klant aanspreken op zijn gedrag, een deal durven closen.

- Hoe reageert u op 'te duur' zonder kortingsreflex?
- Hoe verkoopt u waarde in plaats van prijs – en meent u het ook?
- Hoe gaat u om met druk en stiltes in een onderhandeling zonder als eerste toe te geven?
- Hoe maakt u bewuste concessies in plaats van verzoenende?
- Hoe voert u het gesprek dat u al weken uitstelt, en closet u wanneer het moment daar is?

Praktische opbrengst: U hebt geoefend op prijs- en grensgesprekken en weet hoe u het gesprek voert dat u tot nu toe uitstelde.

Wat verandert er na deze opleiding?

VANDAAG	NA DE OPLEIDING
U opent uw voorstel met 'misschien', 'kort vraagje' of 'sorry dat ik stoor'.	U formuleert uw voorstel zonder verzachters.
Na een onderbreking slikt u uw punt in of wacht u op een moment dat niet meer komt.	U herneemt het gesprek en brengt uw punt opnieuw in, zonder scène.
Uw idee krijgt pas gewicht wanneer een collega het herhaalt.	U claimt uw voorstel zichtbaar, zonder klein of verongelijkt te klinken.
Op 'te duur' volgt bijna automatisch een korting of een verzoenende concessie.	U beantwoordt 'te duur' met waarde en doet bewuste in plaats van verzoenende concessies.
Het gesprek over de prijsverhoging of de grens schuift al weken op.	U plant het, voert het en closet wanneer het moment daar is.

Uit de praktijk: de prijsverhoging die al drie weken opschuift

De situatie. Een Key Account Manager beheert al vier jaar het grootste account van haar regio: een industriële klant met een aankoopverantwoordelijke die graag de toon zet. De relatie is goed, de cijfers kloppen. Dit jaar moet ze een prijsverhoging doorvoeren: grondstoffen en transport zijn duurder geworden en de marge op het account staat onder druk.

Het dilemma. Ze weet exact wat ze moet zeggen. Toch heeft ze het gesprek drie keer ingepland en drie keer verschoven. Bij de vorige onderhandeling onderbrak de aankoper haar twee keer, 'checkte' hij haar cijfers bij haar collega en kreeg hij na een lange stilte een korting die ze niet had willen geven. Ze voelt het dilemma al aankomen: doorduwen en de relatie op scherp zetten, of toegeven en de marge laten gaan.

De aanpak die centraal staat. In de opleiding ontleedt u precies dit soort gesprek. Wat gebeurt er bij haar vanbinnen wanneer de aankoper haar expertise 'even checkt'? Welke krimptaal sluipt in haar opening ('ik wou het even hebben over een kleine aanpassing')? Hoe herneemt ze het gesprek na de onderbreking, zonder scène en zonder in te slikken? Hoe gebruikt ze de stilte na 'te duur' in plaats van ze op te vullen met een korting? En welke concessie is bewust, en welke alleen verzoenend? U oefent dit soort gesprek, krijgt directe feedback en weet daarna hoe u het uwe aanpakt.

ZO WERKT U TIJDENS DEZE DAG

Geen theoriemarathon. U werkt met herkenbare salescases, rollenspelen met feedback, reflectie op uw eigen gedrag, concrete taal- en gespreksinterventies en persoonlijke actiepunten. U vertrekt met gedrag dat u de volgende dag inzet, niet met een map vol modellen.

De prijs van doseren, verzachten en wachten

Niets veranderen is zelden gratis. Elke kortingsreflex en elke verzoenende concessie gaat rechtstreeks van uw marge. Elk voorstel dat pas gewicht krijgt uit een andere mond, kost u zichtbaarheid en positie – bij de klant en intern.

Elke prijsverhoging of grens die u uitstelt, blijft op tafel liggen.

En de energie die u steekt in het inschatten van hoe uw gedrag gelezen wordt, stopt u niet in de deal. Zonder bewuste ingreep wordt de bandbreedte niet breder; ze wordt gewoonte.

Wat neemt u concreet mee?

Na deze dag kunt u beter:

- uw eigen commerciële stijl en bandbreedte benoemen, met de momenten waarop u zichzelf kleiner maakt;
- uw triggers herkennen en bewust reageren in plaats van te pleasen, u terug te trekken of te overcompenseren;
- helder nee zeggen, een dominante gesprekspartner aanspreken en credit nemen voor uw eigen werk, met behoud van de relatie;
- uw prijs en uw waarde verdedigen zonder kortingsreflex, met concessies die een keuze zijn.

U vertrekt met:

- concrete taal- en gespreksinterventies die u onmiddellijk toepast, en een scherper zicht op wanneer u ze nodig hebt;
- directe feedback op uw eigen gedrag uit de rollenspelen;
- persoonlijke actiepunten.

Uw trainer: Thekla Sioen



Trainer en coach – commerciële ervaring, persoonlijk leiderschap en gedragsontwikkeling

Thekla Sioen combineert jarenlange commerciële ervaring met expertise in coaching, persoonlijk leiderschap en gedragsontwikkeling. Ze kent de realiteit van sales van binnenuit: targets, klanten, weerstand, onderhandelingen en commerciële teams. Tegelijk kent ze de extra dynamiek waarmee vrouwen in een commerciële context te maken kunnen krijgen – uit eigen ervaring en vanuit haar jarenlange coachingpraktijk.

Haar aanpak is concreet en praktijkgericht. Ze wil dat u weet wat werkt én begrijpt wat u soms tegenhoudt om het effectief te doen, om daar vervolgens doelgericht mee aan de slag te gaan. In deze opleiding werkt ze daarom met herkenbare commerciële situaties, met uw taal en uw gedrag, en geeft ze feedback die u de volgende dag kunt toepassen.

> *"Veel ervaren vrouwelijke salesprofessionals weten perfect wat ze zouden moeten zeggen, maar doseren, verzachten, wachten. Niet uit gebrek aan kennis of lef. Uit jarenlange inschatting van hoe hun gedrag gelezen wordt."*
> **— Thekla Sioen, 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**).

Women in Sales

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 ...

>>> TIMING CURSUS

08.30	Ontvangst, registratie met koffie/thee.	**12.30**	Lunch.
09.00	Start van de trainingsdag (met voorstelling van de trainer).	**17.00**	Einde van de trainingsdag.

Zowel in de voor- als namiddag wordt een korte (koffie)pauze voorzien.

>>> INSCHRIJVINGSMODALITEITEN

De deelnameprijs aan dit eendaagse 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.