

Consultative Selling Skills Live

Persoonlijke 2-daagse praktijktraining + Assessment + Borgingssessie

Een uitdagende tweedaagse training met online assessment en borgingssessie om de Consultative Selling Structuur toe te passen en de vaardigheden te oefenen. Maak kennis met het Socratisch gespreksmodel en realiseer meer regie en invloed op het resultaat van het commerciële (advies) gesprek.

Wat kan deze Consultative Selling Skills Live training mij leren?

De impact en senioriteit als commercieel consultant wordt mede bepaald door de manier waarop het klantenadviesgesprek wordt gevoerd. Die technieken en vaardigheid optimaliseren is een belangrijke doelstelling van deze training.

Je eigen praktijksituatie is het vertrekpunt. Dat betekent dat we adviesgesprekken, lopende cases of opportunity's, als oefenmateriaal gebruiken. Maar het is vooral de persoonlijke feedback die door de trainer wordt gegeven op de wijze waarop jij de gesprekken voert, waar je veel baat bij zal hebben.

De training laat je intensief oefenen in een aantal belangrijke vaardigheden:

- Hoe kan ik mijn verkoop (advies)gesprek veel geconcentreerder voeren
- Hoe kan ik de ander diep laten nadenken over zijn/haar situatie
- Hoe kan ik snel en effectief de dynamiek van het probleem ontdekken?
- Hoe krijg ik antwoorden die ik nodig heb om de opportunity goed te kwalificeren?
- Hoe kan ik weerstanden of bezwaren gebruiken om meer informatie te krijgen?
- Hoe voer ik een effectief gesprek met meerdere stakeholders?

Consultative Selling Skills geeft inzichten en handvatten en traint jouw vaardigheden om het verkoop- of adviesgesprek meer gestructureerd en effectiever te voeren. Hiermee zul je meer in de regie zijn van het verkoopgesprek en het adviesgesprek met veel meer impact kunnen voeren.

Concreet geeft deze training antwoord op twee belangrijke vragen:

1. Hoe krijg ik meer cruciale informatie boven tafel die mij een volledig overzicht geeft van de dynamiek van het probleem, waardoor ik een goede deal kwalificatie kan maken?
2. Hoe kan ik door middel van het Socratisch gesprek mijn senioriteit en impact zodanig verhogen dat ik de regie van het gesprek kan krijgen en houden?

Socrates als mentor van het consultatieve gesprek

Bij de Consultative Selling Skills training worden, naast de SUPERB analysestructuur, de inzichten van Socrates gehanteerd als inspirerend uitgangspunt voor een professionele, commerciële dialoog.

Socrates, de aartsvader van de westerse filosofie, voerde zijn gesprekken op een bijzonder indringende manier. Hij vertelde niet wat hij wist, gaf geen adviezen, maar hielp mensen met de 'geboorte' van hun eigen antwoorden.

Socrates wist dat de eerste antwoorden op zijn vragen niet vanuit een diepere laag werden gegeven. Hij ging ervan uit dat het vaak een makkelijk, ondoordacht antwoord van de gesprekspartner was, slechts een begin. Hij had de wijsheid en moed om aan de waarde van het antwoord te twijfelen en gebruikte dit om de ander uit te dagen om dieper te gaan.

Hij stelde verdiepende vragen en moedigde aan om na te denken over de eigen situatie en over de vragen en twijfels die zij hadden. Daardoor verduidelijkten ze niet alleen hun antwoorden, zij begonnen ook verantwoording af te leggen over hun antwoorden, ideeën, gedrag en diepere overtuigingen.

Inhoudelijke opzet

De inhoud, cases en oefeningen van de training hebben betrekking op de twee eerder genoemde vragen die zich openbaren bij een effectieve sales-dialoog:

- Welke informatie heb ik nodig om een goede analyse van het probleem te maken?
- Hoe kan ik deze informatie effectief boven tafel halen?

Als het gaat om de eerste vraag, is de [SU|PER|B vraagstructuur](#), die is aangereikt bij de online *Structure* module, een effectieve methode om te gebruiken tijdens het verkoop- of adviesgesprek. Door deze structuur te gebruiken, worden er geen onderwerpen gemist en ben je meer in de regie van het proces en het verloop van het gesprek.

De tweede vraag heeft te maken met de manier waarop je vragen stelt en informatie verzamelt. Dat is bepalend voor het contact met je klant, de achtergrond van de antwoorden, de breedte en diepte van de informatie en de invloed op de kwaliteit van het gesprek.

Daartoe werken wij tijdens deze training aan jouw vaardigheid om 'Crucial Questions' te stellen. Vragen waar de klant over moet nadenken, die hij mogelijk niet had verwacht of waarop hij het antwoord schuldig moet blijven, omdat hij de vragen moeilijk vindt of daar nog niet aan toe is gekomen.

Bij deze training werken wij, aan de hand van het Socratisch Gesprek, met drie interventieniveaus. Daarmee zal je de kwaliteit van het gesprek op effectieve wijze realiseren. De interventieniveaus zijn:

Faciliteren

Ruimte geven aan de ander om te onderzoeken welke diepere, grotere, achterliggende ideeën er verscholen liggen achter de mogelijke werkelijkheid. Scherpe focus op het hier en nu en het maken van rapport en contact. Crucial Questions: 360 graden informatievaardigheden. De bron van de antwoorden onderzoeken.

Activeren

Het presenteren van punten die de ander laat nadenken over zaken die hij niet direct voorhanden heeft. Dat gaat over toekomstige beelden of het effect van problemen die nog niet zichtbaar zijn. Maar ook b.v. het afbreukrisico van een verkeerde aankoopbeslissing door de klant. Daarnaast, technieken om kort en effectief de eigen visie of argumenten weer te geven.

Confronteren

Ruimte nemen. Hier is een licht confronterende visie van belang, op hetgeen de klant naar voren heeft gebracht. De klant daar op doorvragen is een belangrijke vaardigheid. Tegenstellingen opsporen van zaken die in eerste instantie niet logisch klinken. Omgaan met bezwaren en onderhandelen. Realiseren van commitment voor kwalificatie, voortgang of 'close'.

Resultaat van de training

Door kennis te nemen van de structuur en te oefenen met het Socratisch gespreksmodel is het verkoop (advies)gesprek aanmerkelijk effectiever en met meer impact te voeren. Dat is ook een belangrijke doelstelling van de Consultative Selling Skills training: professionals bewust maken, inspireren, trainen en coachen op deze prachtige structuur en technieken.

De trainingsaanpak leidt tot een effectieve ontwikkeling van jouw structurele kennis, attitude en vaardigheden met betrekking tot alle aspecten van Consultative Selling. Dit wordt gegarandeerd door 3 didactische kenmerken:

1. de inhoudelijke inzichten en structuren
2. de inspirerende, uitdagende manier van overdracht en oefening
3. de praktische aanpak, gericht op jouw dagelijkse praktijk

Voor wie ontwikkeld?

Deze training is enerzijds bestemd voor trainees die Consultative Selling Structure hebben gevolgd en deze inzichten in de praktijk willen oefenen. Anderzijds voor consultants, projectmanagers en adviseurs die hun commerciële consulting skills significant willen aanscherpen.

Bijzonderheden

Deze intensieve tweedaagse training wordt georganiseerd voor kleine groepen van maximaal 6 professionals, die in principe dezelfde commerciële/consulting achtergrond hebben.

Het programma omvat 5 onderdelen:

1. Intakegesprek (online)
2. De online module [Consultative Selling Structure](#): 4 on demand webinars
3. Q&A sessies: 2 online sessies. Hier kun je je vragen of cases voorleggen.
4. Live training [Consultative Selling Skills](#): 5 dagdelen op inspirerende locatie (2 hele dagen)
5. Borgingssessie (online)

Wij gaan ervan uit dat het theoretisch kader bekend is, voordat je naar de training komt. Daardoor kunnen we direct de praktijk in. Als dit niet zo is, dien je eerst de online training *Consultative Selling Structure* te volgen (4 x 45 minuten). Hiertoe krijg je automatisch toegang als je je inschrijft voor de training *Consultative Selling Skills*.

Investing

De investering bedraagt € 2.950,- voor een complete module zoals hierboven omschreven. De kosten zijn inclusief overnachting en food/beverage. Exclusief BTW.

Inschrijven

Je kunt je inschrijven door een mailtje te sturen naar mieke.pasman@beerschot-simons.nl. Ook als je vragen hebt kun je ons uiteraard mailen.

Trainer

De training is ontwikkeld en wordt gefaciliteerd door Toine Simons. Hij is een van de beste salesadviseurs in Nederland en introduceerde in 1989 de Consultative Selling methodiek in Nederland. Hij scherpste de methode aan en ontwikkelde deze door tot een succesvolle methode binnen de dienstverlening en B2B markt. Toine is strategisch, scherp en humoristisch. Door zijn effectieve en realistische manier van overdracht is de structuur direct en profijtelijk toe te passen. [Klik hier](#) om ervaringen van deelnemers te lezen.

Trainingslocatie

De trainingen vinden plaats voor kleine groepen in de eigen trainingsaccommodatie van Beerschot & Simons in Drenthe. Tussen de akkers en boswachterijen is de stilte 'oorverdovend' en wordt er onder ideale omstandigheden gewerkt aan het ontwikkel- en leerproces. Kijk op www.ruimte-rust.nl voor meer info over de accommodatie.

Coronaproof trainen

Je kunt veilig naar onze accommodatie komen. Doordat wij met kleine groepjes werken kunnen we optimaal ruimte geven aan de 1,5 meter maatregel. Er worden extra voorzorgsmaatregelen genomen met betrekking tot hygiëne en er zijn voldoende desinfecterende middelen aanwezig. En ook heel fijn: onze locatie ligt midden in de natuur, hier vermijd je de drukte.

Data

Kijk [op onze site](#) voor de meeste actuele data.

De training gaat door bij voldoende deelnemers: minimaal 2, maximaal 6 personen. Zo lang de Corona maatregelen van kracht zijn werken we met maximaal 5 personen. Je kunt je inschrijven middels de aanmeldbutton [op onze site](#) of door een mailtje te sturen naar mieke.pasman@beerschot-simons.nl.

Team training

Deze training kan ook als team training worden georganiseerd. Voordeel hiervan is dat de inhoud op de praktijk van de opdrachtgever kan worden afgestemd. Informatie over ons in-company aanbod is te verkrijgen via Mieke Pasman, 015 256 09 49, mieke.pasman@beerschot-simons.nl.