



Commerciële vaardigheden voor professionals

Omschrijving

Omschrijving

Acquisitievaardigheden is een verdere verdieping van de communicatieve vaardigheden van een (financieel) professional. Er wordt veel nadruk gelegd op de te stellen vragen. Deelnemers leren hoe zij in staat zijn om de echte behoefte om te zetten in een voorstel voor de uit te voeren werkzaamheden. Deze methode wordt door klanten niet als bedreigend ervaren en past bij de persoonlijkheid van een professional. Hierdoor zal het vertrouwen bij de klant verder toenemen, met als gevolg een maximale slagingskans bij potentiële opdrachten.

Doelstelling

- Als vakinhoudelijk professional weten hoe je opdrachten genereert
- Gestructureerd een vragenmodel kunnen hanteren om tot de klantbehoefte te komen
- Gesignaleerde knelpunten en kansen bespreekbaar kunnen maken
- Praktijkgericht oefenen in een veilige omgeving

Voor wie?

Deze training is bedoeld voor (zelfstandig) interim professionals die zelfstandig of in loondienst meer opdrachten willen genereren bij bestaande of nieuwe klanten.



Resultaten

- Betere samenwerking met accountmanagers;
- Meer opdrachten en ingezette professionals;
- Meer omzet bij bestaande opdrachtgevers;
- Nieuwe leads bij bestaande opdrachtgevers.





Onderwerpen

- Aanreiken van een gesprekstructuur voor het bespreken van potentiële opdrachten bij bestaande opdrachtgevers
- Het tot in detail achterhalen van de daadwerkelijke behoefte
- Het omzetten van de behoefte in uit te voeren werkzaamheden
- Het wekken van vertrouwen
- Vraagtechnieken
- Omgaan met weerstand
- Praktijkgericht oefenen in een veilige omgeving

Bijzonderheden

Voor het nabootsen van praktijksituaties wordt deels gebruik gemaakt van een acteur.

Duur

1 dag met 2 dagdelen.

Locatie

In overleg.

PE-Punten



Type

In-house/open inschrijving