

BrainBoost®

VERKOOPTACTIEK

Opmerkelijke stijging van uw verkoopresultaten mede dankzij de laatste neurocognitieve inzichten



Er zit meer verkoop in uw verkopers dan u denkt

Verkopen is een houding, een manier van denken en doen. Daarbij speelt niet zozeer de vraag of de verkoper iets verkoopt, maar meer of de klant iets kóópt. Dat is een wezenlijk verschil in benadering. Alles in de verkoper is erop gericht een band te creëren met de man of vrouw tegenover hem. Met als belangrijk resultaat: zakendoen op basis van betrouwbaarheid, sympathie en een persoonlijke band. Verkopers die op deze manier hun werk doen, verkopen gemakkelijker en beter. Zij creëren een duurzame relatie, waarop een bedrijf een succesvolle toekomst kan bouwen. Ook in uw verkoopteam zit meer verkoop dan u denkt. De training BrainBoost® verkooptactiek tilt uw verkopers naar dat hogere niveau.

BrainBoost® verkooptactiek werkt, en hoe!

De training BrainBoost® verkooptactiek is mede gebaseerd op de nieuwste inzichten op neurocognitief gebied. Wat gebeurt er in ons brein? Hoe kunnen wij de ander triggeren? Hoe pikken wij dingen op en hoe blijven dingen in ons brein bewaard? De neurowetenschappen komen tot steeds meer antwoorden waarvan wij in ons dagelijks leven gebruik kunnen maken. Toeval wordt doelbewust, intuïtie wordt zekerheid. BrainBoost® verkooptactiek geeft verkoopmensen inzicht in zichzelf, in hun klanten en in de onvoorstelbare mogelijkheden die tot nu toe braak zijn blijven liggen. Succes is verzekerd, leert de ervaring.

Her- en erkennen van het eigen verkooptalent

Verkopen vanuit het eigen ik en vanuit het eigen,

persoonlijke talent. Met de klant als allesoverheersend aandachtspunt. Het ontwikkelen van een band, van sympathie, vertrouwen, het inzetten van creativiteit en uiteindelijk het bereiken van het doel. Daar gaat deze training over. En vooral niet over slimme verkooptrucs. De her- en erkenning van het individuele talent helpt de deelnemers sneller en adequater te schakelen tijdens het gesprek, hoe moeilijk het soms ook kan lopen. De training levert een veranderde houding op bij de deelnemers die zeker leidt tot betere resultaten op gebieden als advisering, prijs, relatie, doorlooptijd van orders, aantallen bezoeken en omzet.

De geleerde inzichten en tactiek zijn blijvend

De training BrainBoost® verkooptactiek is sterk gericht op de praktijk van alledag. Deelnemers herkennen zichzelf en de situaties die aan de orde komen. Eigen cases lopen als een rode draad door de training heen. De doorvertaling naar de eigen praktijk staat voorop. Daar zal de direct leidinggevende een belangrijke rol bij spelen. Waar het bij deze training om gaat is om te zien en ook werkelijk door te laten dringen wat er feitelijk gebeurt. Hoe denkt de klant, hoe denk ikzelf? En wat heeft dit voor een effect op de communicatie? Hoe ontstaat de onmisbare 'klik', wanneer wordt de klant een overtuigde koper? De training maakt het helder. Dat geldt ook voor kwesties als: koopbeslissing, verkooprisico, afwijzing, vecht- en vluchtgedrag. BrainBoost® verkooptactiek reikt deelnemers sterke handvatten aan om een gesprek, een ontmoeting te leiden naar dat waarvoor het contact tot stand is gekomen: verkoop. Dankzij de training zijn deelnemers voortaan veel beter in staat zichzelf te evalueren en bij te sturen. Dat is de zekerheid dat het geleerde blijvend zal worden toegepast.



Klinkende resultaten, in de praktijk bewezen

- betere commerciële resultaten
- vergroting van het zelfvertrouwen
- toenemende activiteiten (meer afspraken, kortere verkoopcycli, meer actiegerichtheid)
- structurele verbetering van de verkoopkracht
- snellere implementatie van verandering in marktbenadering
- meer plezier in het werk
- beperking van verloop
- verbeterde aansturing
- grotere openheid in verkoopteams
- betere prioriteitstelling (toeleggen op kerntaken)
- vergroting van het rendement op eerdere kennis- en vaardigheidstrainingen

Wie heeft er baat bij?

Iedereen die op een of andere manier met 'verkoop' te maken heeft zal veel baat hebben bij deze training. Naast verkopers zijn dat dus ook account managers, telefonischeverkoopmedewerkers, adviseurs, binnendienstmedewerkers, sales engineers en dergelijke. Verkoopervaring is gewenst maar niet in alle gevallen noodzakelijk.

Sterker, creatiever, succesvoller

Dit levert BrainBoost® verkooptactiek op voor elke deelnemer:

- herkennen van de eigen zwaktes in het verkoopproces en ze weten om te buigen naar sterkten
- onderkennen van de effecten van het denken in (ver)koopprocessen en ze kunnen managen
- herkennen van vluchtgedrag bij zichzelf en dat om kunnen buigen naar effectief verkoopgedrag
- betrouwbaarder overkomen op de klant
- effectief hanteren van reeds aangeleerde kennis en verkooptechnieken
- ontwikkelen van leiderschap in verkoop

Ook incompany

Het is mogelijk de training BrainBoost® verkooptactiek in te zetten binnen uw bedrijf, uitsluitend voor uw eigen mensen. Bent u daarin geïnteresseerd dan horen wij dat graag.



Hex Business Development B.V.
Van Leeuwenhoekhof 6, 2984 EW Ridderkerk
Tel. 0180 43 43 59 • fax 0180 43 42 75
E-mail: info@hexx.nl • Internet: www.hexx.nl

U kunt inschrijven voor de training van:

- Woensdag 18 januari 2012 en donderdag 19 januari 2012
- Woensdag 29 februari 2012 en donderdag 1 maart 2012
- Woensdag 11 april 2012 en donderdag 12 april 2012
- Donderdag 7 juni 2012 en vrijdag 8 juni 2012

De trainingsdagen beginnen om 09.30 en eindigen rond de klok van 17.00 uur.

De kosten van deelname bedragen € 1.495,- excl. BTW en zijn inclusief:

- werkboek
- licentiekosten
- lunch, thee en koffie
- Certificaat

Spelregels

Bij inschrijving ontvangt u een bevestiging met informatie over de trainingslocatie. Bij verhindering mag een vervanger gebruik maken van uw inschrijving. U ontvangt na inschrijving een factuur voor de deelnemingskosten. Deze moet worden voldaan uiterlijk 3 weken voor aanvang van de training. Bij annulering binnen 3 weken voor aanvang, bent u het volledige bedrag verschuldigd. Bij eerdere annulering wordt 50 % van de deelnamekosten in rekening gebracht. Door ondertekening van deze overeenkomst geeft u aan bekend te zijn met de algemene voorwaarden van Hecx Business Development bv en dat u deze geaccepteerd heeft.

Ja, ik wil graag de training BrainBoost Verkooptactiek® volgen en schrijf me in voor*:

- | | |
|---|---|
| 0 | Woensdag 18 januari 2012 en donderdag 19 januari 2012 |
| 0 | Woensdag 29 februari 2012 en donderdag 1 maart 2012 |
| 0 | Woensdag 11 april 2012 en donderdag 12 april 2012 |
| 0 | Donderdag 7 juni 2012 en vrijdag 8 juni 2012 |

Organisatie:

Naam deelnemer:

Functie:

Correspondentie adres:

E-mail:.....

HANDTEKENING:

Na invulling kunt u dit formulier opsturen of faxen naar:

Hecx Business Development B.V.
T.a.v. Andrea Knetemann
Van Leeuwenhoekhof 6
2984 EW Ridderkerk
telefoon: 0180 43 43 59
fax: 0180 43 42 75

