

# Meer commercieel resultaat met DISC

Optimaal presteren met meer stijflexibiliteit

Alleen als maatwerktraining beschikbaar



Bel voor advies  
0172-22 40 07



#### Voor wie?

De maatwerktraining is geschikt voor iedere medewerker met een commerciële functie, die de verkoop van de organisatie wil bevorderen en meerwaarde wil bieden aan zowel de klant als aan het salesteam. Zowel binnen- en buitendienstmedewerkers als sales- en accountmanagers kunnen aan deze training deelnemen.

scan mij



Offerte aanvragen?  
[salesacademie.nl/cr](https://salesacademie.nl/cr)

**Heb je als doel je salesteam naar een hoger niveau te tillen door ieder individu door te ontwikkelen tot een zelfstandige sales professional? Tijdens de maatwerk salesteam training *Meer commercieel resultaat met DISC* leer jij hoe je jouw organisatie op proactieve wijze de markt laat betreden en daarmee vertrouwen wekt bij (potentiële) klanten. Hierdoor neemt ook het werkplezier toe en boekt de organisatie gegarandeerd meer commercieel resultaat!**

#### Wat wordt er ontwikkeld?

Gedurende de training krijgen deelnemers inzicht in de stijlvorkeuren van de potentiële klant(en) en leren hier op een eenvoudige manier op in te spelen. Ze leren hoe zij tijdens klantcontacten verschillende communicatietechnieken kunnen toepassen, waardoor de klant zich sneller gehoord zal voelen. Niet alleen de klant, maar ook de sales medewerker ervaart het proces met meer plezier en boekt daarmee dan ook gegarandeerd meer succesvolle resultaten!

#### Inzicht in gedrag

Voorafgaand aan de training maak je online de Q4 DISC gedragsanalyse. Op basis hiervan krijg je inzicht in jouw eigen gedrag en dat van anderen.

#### Onze aanpak

Na de inschrijving, gaat de training direct van start. Via ons digitale platform zullen deelnemers aan de slag gaan met verschillende voorbereidingsoefeningen die later in het proces aan bod komen. De training wordt uitsluitend gegeven door ervaren professionals uit het commerciële werkveld die ieder salesteam kunnen ondersteunen door zijn/haar praktijkervaringen te delen. Om al hetgeen dat is geleerd te waarborgen, is het voor iedere deelnemer tevens mogelijk tot twaalf maanden na afloop online contact onderhouden met de trainer.

#### Programma



- Voorafgaand aan de training maakt de deelnemer een online de Q4 DISC gedragsanalyse. Op basis hiervan krijgt men inzicht in hun eigen gedrag en dat van anderen
- Creëren van inzicht in persoonlijk gedrag, flexibiliteit en zelfreflectie
- Ontwikkelen commercieel stijlprofiel DISC
- Zelfstandig functioneren binnen het commerciële werkveld
- Proactief klantcontact
- Klantgericht of klant gezwicht
- Onderhandelingstechnieken

**Deze training is alleen als maatwerk training beschikbaar**

Wil je van gedachten wisselen over de exacte invulling van deze training, gebaseerd op jullie organisatie? Stuur ons dan vrijblijvend een maatwerk aanvraag!

Bekijk de training online

Contact opnemen

# Onze trainingen en opleidingen gaan altijd door...



scan mij



## ...hoe dan ook

Goed nieuws! Onze trainingen en opleidingen gaan door. Altijd! Klassikaal als het kan (met inachtneming van 1,5 meter afstand) en online als het moet. Op voorwaarde dat het minimum aantal deelnemers bereikt is. Schrijf je dus gerust in voor een training, opleiding of cursus. Kijk op [salesacademie.nl/altijd-door](https://salesacademie.nl/altijd-door) voor meer informatie.



**NEDERLANDSE  
SALES ACADEMIE**

POWERED BY IMK OPLEIDINGEN