

De vakman als accountmanager

Van productgericht naar klantgericht met meer resultaat

Training van 2 dagen
Ook incompany mogelijk



Opdrachtgevers en klanten zijn veeleisend en de concurrentie is enorm hoog. Bij het binnenhalen van een opdracht is dan ook meer nodig dan alleen een interessant netwerk of een vlotte babbel. Een acquisitiesprek vraagt om een gedegen voorbereiding. Hoe speel je efficiënt in op de wensen en eisen van de klant? Hoe kun je het vertrouwen winnen? Met je vakkennis zit het goed, maar nu is het zaak om te investeren in je salesvaardigheden en competenties als verkoper. Met onze training *De vakman als accountmanager* til je jezelf als accountmanager naar een hoger niveau, wat op termijn zal leiden tot meer omzet!

Voor wie?

Deze tweedaagse training accountmanagement is bedoeld voor vakmensen die gaandeweg zijn doorgroeid naar een commerciële functie. Je houdt je in je werk bezig met acquisitie van nieuwe klanten en de actieve verkoop aan bestaande klanten in de business-to-business markt. Wanneer je uitsluitend via de telefoon verkoopt, dan raden we je de training *Proactief klanten bellen* aan.

scan mij



Meld je aan via
salesacademie.nl/va



Bel voor advies
0172-22 40 07

Wat ontwikkel ik?

Tijdens de training krijg je meer inzicht in het verkoopproces en jouw eigen invloed daarop. Je leert je persoonlijke kwaliteiten tot succesfactoren te maken en deze daadkrachtig in te zetten in je rol als accountmanager. We werken aan het versterken van je communicatieve en strategische vaardigheden, zodat je klanten effectief weet binnen te halen en te beheren. Na de training ben je daarnaast in staat succesvolle verkoopgesprekken te voeren en het vertrouwen van de klant te winnen voor een wederzijds winstgevende relatie.

Wie is mijn trainer?

Alle trainers van Nederlandse Sales Academie zijn gedreven professionals. Deze accountmanagement training staat onder leiding van een trainer die in de dagelijkse praktijk zelf betrokken is bij verkoopprocessen en graag zijn advies en praktijkervaring met anderen deelt.

Onze aanpak

Na jouw inschrijving voor deze accountmanager training kun je direct aan de slag! Via het online leerplatform beschik je over een digitale preview van het lesmateriaal en een voorbereidingsopdracht. Als onderdeel van de training maak je digitaal de Q4 DISC-gedragsanalyse, waarmee je eenvoudig inzicht krijgt in je eigen gedrag en dat van anderen. Tijdens de

training staan zelfanalyses, discussies, ervaringsuitwisseling en praktische oefeningen centraal, waardoor het leerproces zowel persoonlijk als praktijkgericht is. De trainer laat je oefenen met praktijkvoorbeelden en geeft gerichte feedback waarmee je direct verder kunt.

Heb je na de training nog hulp nodig om het geleerde toe te passen in jouw werksituatie? Tot 12 maanden na de training kun je nog, via de online leeromgeving, contact houden met de trainer en de andere deelnemers.

Het all-in tarief per deelnemer bedraagt € 975,-

Tariefsopbouw: lesgeld € 790,- / lesmateriaal € 75,- / locatiekosten € 110,- (2 dagen). Alle bedragen zijn exclusief btw.

Programma



Van productgericht naar behoeftegericht denken

- Voorstelronde en korte eigen presentatie
- Het marketingproces en de plaats van acquisitie
- Tips bij het maken van telefonische afspraken
- Van 'verkoper' naar adviseur

De communicatie in het acquisitiesprek

- Gespreksstructuur, grip en leiding in het gesprek
- Vertrouwen winnen
- Actief luisteren en vraagtechnieken
- Effectief taalgebruik en non-verbale communicatie
- Inzicht in gedrag middels de Q4 DISC gedragsanalyse

Tot zaken komen

- Inspelen op koopwensen
- Overtuiging in de presentatie
- Effectieve aanpak bij prijsbezwaren
- Afsluittechnieken en bouwen aan een vaste relatie

Van theorie naar praktijk

- Observeren en analyseren van acquisitiesprekken
- Video opname van enkele acquisitiesprekken
- Analyseren sterke kanten en verbeterpunten

Regio en data

2 dagen van 10.00-17.00 uur

Najaar 2020

Amsterdam	06 okt
Rotterdam (Capelle a/d IJssel)	28 okt
Zwolle	12 nov
Eindhoven	27 nov
Utrecht (Bunnik)	02 dec

Voorjaar 2021

Rotterdam (Capelle a/d IJssel)	16 feb
Eindhoven	24 mrt
Zwolle	26 apr
Amsterdam	20 mei
Utrecht (Bunnik)	18 jun

Zie voor alle lesdata
salesacademie.nl/va

Direct inschrijven

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 voor meer informatie.



**NEDERLANDSE
SALES ACADEMIE**

POWERED BY IMK OPLEIDINGEN