

Training Verkopen met IMPACT

Een verkoper verkoopt, een professional laat de klant kopen!

In de ideale situatie leidt elk verkoopsgesprek tot een opdracht tegen de beste marge, de optimale afzet en een tevreden, loyale klant. In de werkelijkheid loopt dit wel eens anders.

- Wil jij dat klanten gemakkelijker kiezen voor jouw product of dienst?
- Wil jij je gesprekken professioneler voeren?
- Wil jij een verhoging van jouw klanttevredenheid en klantloyaliteit?
- Wil jij jouw marges, afzet en omzet verhogen, terwijl je jouw verkoopcyclus verkort?

Zo ja, dan is deze training voor jou!

Laat de klant kopen met behulp van het IMPACT-Beslismodel®

Het is niet de verkoper, maar de klant die het koopbesluit neemt. Hoe beter je inspeelt op het beslisproces dat de klant doorloopt, hoe groter de kans is dat de klant bij jou wil kopen. Inzicht in hoe klanten tot hun besluit komen en wat hen echt motiveert om te kopen, maakt dat je hier bewust en effectief op kunt inspelen. Het IMPACT-beslismodel® geeft die inzichten. Dit model toont:

- zes fasen met herkenbare vragen die de klant zichzelf stelt gedurende het koopbesluit;
- zes strategieën om jouw klant te helpen gemakkelijker tot een besluit te komen, waarbij hij vanuit zijn eigen motivatie kiest voor jouw product of dienst.

Inhoud van de training

- Het voeren van professionele, prettige en effectieve gesprekken.
- Het IMPACT-Beslismodel®
- Hoe komen mensen tot een besluit en wat houdt mensen tegen?
- Valkuilen: Hoe creëer je weerstand of wat maakt dat de ander afhaakt?
- Het wekken van interesse bij de klant;
- Het herkennen van en aansluiten op de fase waarin jouw gesprekspartner zich bevindt, zodat de klant met jou in gesprek wil blijven;
- Het achterhalen van drijfveren en motivatierichting bij de klant.
- Het gestructureerd achterhalen en creëren van behoeften.
- Het vergroten van de koopbereidheid vanuit de eigen motivatie van de klant.
- Het ondergeschikt maken van de prijs.
- Het ontzorgen en aanzetten tot het koopbesluit, zodat jij een definitieve 'JA' krijgt op jouw voorstel.
- Het zorgen dat jouw klant blijft kopen en jouw ambassadeur wordt.

Het resultaat

Professionalere en succesvoller verkoopsgesprekken en daardoor:

- een verhoging van de winstmarges, afzet en omzet
- kortere verkoopcyclus
- meer tevreden en loyale klanten.

Duur

Drie dagen waarvan de eerste twee bij voorkeur aaneengesloten zijn. Na een interval van 2-3 weken vinden twee implementatiesessies plaats van elk 1 dagdeel.

Voor wie?

Verkopers en aankomend verkopers die het optimum willen halen uit hun verkoopsgesprekken, meer omzet en hogere marges willen realiseren.

