

## Verkoopvaardigheden: leer de fundamentals

DE VERKOOPTECHNIEKEN EN -VAARDIGHEDEN LEERT U IN DEZE SALESOPLEIDING

-  Roeselare
-  8 sessie(s)
-  935,00 excl. BTW

KMO-PORTEFEUILLE

### Omschrijving

---

#### INTRODUCTIE

Verkopen kan u leren. Volg deze sales training en leer hoe u klanten binnenhaalt en er blijftjes van maakt.

#### OMSCHRIJVING

Meer verkopen met minder moeite? Natuurlijk: als u deze workshop volgt om uw onontgonnen salestalent aan te boren. Zo komt u te weten hoe u klanten binnenhaalt en er blijftjes van maakt.

Op het programma:

- praktische tips & tricks voor betere klantrelaties
- de ins en outs van prospecteren, onderhandelen, deals sluiten, ...
- rollenspelen en uit het leven gegrepen cases

**Uw winst: u haalt meer rendement uit uw salesinspanningen.** Als bonus krijgt u het boek "*Verkopen is meer dan een werkwoord*" van uw docent slash meester-verkoper.

#### VOOR WIE IS DEZE OPLEIDING BESTEMD?

Voor de mensen die willen leren verkopen (of meer verkopen). Voor iedereen die verkoopvaardigheden wil ontwikkelen of uitbreiden in een Business-to-Business omgeving. Alle aspecten van het verkoopvak komen in deze training aan bod.

### Hoe ziet het programma van deze opleiding eruit?

---

**Wat u moet kennen en kunnen om (meer) te verkopen! U verwerft in deze training de essentiële kennis, kunde, skills, en attitude voor verkopen:**

- Fundamentele aspecten over prospecteren
- Het eerste face-to-face-contact met een prospect
- Het vinden en analyseren van behoeften
- Argumenteren & Demonstreren
- Omgaan met bezwaren
- Onderhandelen
- Afsluiten van een cont(r)act

'Elke deelnemer aan deze salesopleiding ontvangt als bonus het boek 'Verkopen is meer dan een werkwoord', geschreven door Pieter De Smet (uitgeverij ACCO).

#### Een greep uit de onderwerpen die tijdens de 8 workshops behandeld worden:

- Wat is **verkopen**? Wat verkoopt u eigenlijk? Hoofddoelstelling van uw salesinspanningen? Een kwalitatieve benadering van het woord 'kwaliteit'.
- **Beïnvloeden** in een notendop: Beïnvloeden via de ogen, via kleuren, via de oren, via handentaal, via voelen, via de neus, via kledij en uiterlijk, via recente testimonials, via het geven van positieve keuzes. Beïnvloeden via spelen met de prijs ...
- De **behoeften** van (potentiële) klanten: Wat is een behoefte? Soorten behoeften? Nooit de behoefte, wel het beleven van het emotionele resultaat van het bevredigen van de behoefte zet aan tot handelen ...! Wat willen (potentiële) klanten van u als verkoper en van uw firma, en hoe dit realiseren? Zekerheidsgevoel. Waarderingsgevoel. Vrijheidsgevoel ...
- **Klantvriendelijk contact** (op)nemen met de (potentiële) klant: Voorbereiden van het (potentiële) klantencontact: het model C.R.A.C.. De eigenlijke contactname met de gesprekspartner(s): *'U krijgt nooit een 2de kans om een goeie 1ste indruk te maken'*: hoe? Wat te weten komen? ...
- **Klantvriendelijk argumenteren en demonstreren**: Soorten argumenten? Hoe argumenteren? Onder andere volgende aandachtspunten komen ook aan bod: Het verschil tussen argumenteren en demonstreren? Hoe (potentiële) klanten verbaal en non-verbaal overtuigen/overhalen? ... Wat een geluk dat uw (potentiële) klant bezwaren uit ...: Wat is een objectie? Soorten objecties? Oorzaken van heel wat bezwaren? Hoe behandelt u een opwerping? Wat als uw (potentiële) klant uw voorstellen *'te duur'* vindt? Efficiënt non-verbaal reageren op twijfel, onverschilligheid en bezwaren ....
- **Klantvriendelijk afsluiten van het contract**: Waar en hoe worden beslissingen genomen? Wanneer en hoe uw (potentiële) klanten assisteren in het transformeren van een koopintentie in een koopdaad? Wat doen om cognitieve dissonantie te vermijden? ...

## Locaties en data

---

**ROESELARE**

Vanaf 18/11/2025

Oostnieuwkerksesteenweg 111, 8800 Roeselare

€ 935,00 excl. BTW

[↗ Bekijk lesdata](#)**Lesdagen**

dinsdag (18/11)  
dinsdag (25/11)  
dinsdag (02/12)  
dinsdag (16/12)  
dinsdag (06/01)  
dinsdag (20/01)  
dinsdag (27/01)  
dinsdag (03/02)

**Uur**

18:30 - 21:30  
18:30 - 21:30  
18:30 - 21:30  
18:30 - 21:30  
18:30 - 21:30  
18:30 - 21:30  
18:30 - 21:30  
18:30 - 21:30

**Duur**

8 sessie(s)