



www.oio.nl

Sales

Onderwerp

Hét kenmerk van een goede verkoop is dat je de ander iets van jou laat kopen naar diens eigen beeld en voorstelling. Hoe doe je dat? En hoe voorkom je dat je de ander iets vérkoopt?.

Doelgroep

- Teams en organisaties die zich een beeld willen vormen van wat zij in essentie te bieden hebben en hoe zij dat kunnen verkopen
- Projectleiders, projectmanagers, lijnmanagers, adviseurs en in het algemeen diegenen, die een product of dienst verkopen.

Aanleiding

Een verkoop is altijd tweezijdig. Niet alleen wil jij een product of dienst verkopen. De kopende partij heeft ook iets in de verkoop: geld, tijd, prestige, een behoeftestelling, en is dus net zo goed verkoper als koper. Het is de opgave, deze omdraaiingen productief te maken.

Doel

In deze workshop:

- krijg je overzicht over wat je moet ontwikkelen en onderhouden voor een goede (ver)koop;
- leer je de merkessenties van jezelf en je organisatie te formuleren
- leer je de belangen, behoeften en randvoorwaarden van de koper in beeld te brengen en te benutten
- en leer je verschillende stijlen in een koopgesprek te benutten

Praktische zaken

Bij toepassing in teams:

- groepsgrootte in overleg
- een workshop van 4 dagen
- Marie-Josée Dries en Gert van der Kolk van OIO geven de workshop