

# Wij maken van verkoop weer een ambacht



Datum: 20 januari 2025  
Betreft: Appalti's trainingsprogramma

Laten we gaan samenwerken. Samen gaan we jouw salesorganisatie een boost geven. Trainen en opleiden van de (sales)medewerkers is hierbij een belangrijk onderdeel. Het trainingsprogramma is gebaseerd op vaardigheden die een goede salesmedewerker hoort te hebben.

### Hoe we het aanpakken

Wij geloven in de kracht van opleiden door een combinatie van diverse leer- en praktijkvormen. Daarom hebben wij onze eigen Blended Learning methode ontwikkeld: een uitgebalanceerde mix van verschillende manieren van leren. Gericht op de ontwikkeling van medewerkers op het gebied van sales, gekoppeld aan casussen van de deelnemer zelf. Ons programma is gebaseerd op de beste theorieën die in de markt beschikbaar zijn, aangevuld met onze eigen best practices.

### Onderdelen in ons Blended Learning programma

1. Voorafgaand ontvangt iedere deelnemer een hand-out van het theoretische kader;
2. We hebben in totaal 7 powersessies (trainingsdagdelen) op kantoor bij Appalti;
3. Er zijn 2 praktijk oefensessies ingebouwd, gebaseerd afgestemde casussen. De tegenspelers kunnen Inkopers, HR-managers, Implementatiemanagers, DGA's en Financieel Directeuren zijn, die in de praktijk ook deze rol daadwerkelijk invullen;
4. Tussendoor zijn er 3x 2 uur online intervisiemomenten met de hele groep voor persoonlijke inbreng, voortgang en casussen van de medewerkers;
5. We sluiten af met een examen/ eindopdracht en terugkoppeling aan de leidinggevende.

### De trainers

Vanuit Appalti kiezen we heel bewust voor een combinatie van meerdere trainers. Elke trainer heeft z'n eigen kijk en toegevoegde waarde. Dit verrijkt medewerkers met diverse inzichten:

- Dorus- jarenlange ervaring in acquisitie bellen en trainen van sales medewerkers op het gebied van het leggen van eerste contacten
- Erik- heeft alle te bedenken commerciële posities bekleed en veel ervaring met overbrengen van kennis en kunde aan talentvolle medewerkers. Erik heeft veel ervaring in diverse branches.
- Michiel- als eigenaar van Appalti honderden salesmedewerkers getraind en gecoached. Michiel's thuismarkt is uitzenden en detacheren.



Dorus



Erik



Michiel

### Wat is er nodig voordat we kunnen starten?

Persoonlijke intake van 1 uur met iedere medewerkers om hun persoonlijke competentie ontwikkeling feitelijk te krijgen. Wij stellen graag ons kantoor en ruimtes beschikbaar voor het gehele programma. Tevens verzorgen wij de gehele catering, inclusief een lunch na elke sessie. De investering van dit programma is eenmalig **€ 13.600,- ex BTW** en gebaseerd op 6- 8 deelnemers. Wij bieden de optie om tegen een meerprijs persoonlijke coaching af te nemen.

Powersessie 1: Acquisitie bellen deel I	
Leerdoel:	Theorie afspraken maken en toepassen
Vorbereiding:	E-learning module Telefonische acquisitie
Inhoud	<ul style="list-style-type: none"> <li>• TRA-methode om in dialoog te komen met prospects</li> <li>• Vertaling van de propositie op basis van ABCDE-methode</li> <li>• Bepaling multichannel digital acquisitieflow anno 2022</li> <li>• De eerste koude of lauwe call</li> </ul>

Powersessie 2: Acquisitie bellen deel II	
Leerdoel:	Theorie afspraken maken en toepassen
Vorbereiding:	30 prospects benaderen conform new business acquisitieflow
Inhoud	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Omgaan met informatieverzoeken</li> <li>• Omgaan met de gatekeeper</li> <li>• Handige tools</li> <li>• De finesses op het gebied van newbusiness acquisitie</li> <li>• SPIN-selling tijdens acquisitiecall</li> <li>• Dont's &amp; verboden woorden</li> <li>• Start rollenspellen</li> <li>• Omgaan met bezwaren</li> <li>• Videoboodschappen</li> <li>• Rollenspellen</li> </ul>

Powersessie 3: Acquisitie bellen deel III	
Leerdoel:	Theorie afspraken maken en toepassen
Vorbereiding:	30 prospects benaderen conform new business acquisitieflow
Inhoud	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Bespreken ervaringen, resultaten, successen, knelpunten n.a.v. benaderde prospects</li> <li>• Rollenspellen</li> <li>• Samen prospects benaderen / bel-estafette</li> </ul>

Powersessie 4: Inventariseren	
Leerdoel:	Het perfecte inventarisatiegesprek
Vorbereiding:	Uitwerking van je huidige aanpak
Inhoud	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Zorgvuldige gespreksvoorbereiding</li> <li>• Hoe ga je om met verschillende typen contactpersonen?</li> <li>• Opbouw van een gesprek</li> <li>• Voorbeeld rollenspel met trainer</li> <li>• Oefenen in rollenspellen inclusief feedback</li> <li>• De gesprekken nemen we op voor het lerend vermogen</li> </ul>

Oefenen met contactpersonen (inventariseren)	
Leerdoel:	Geleerde theorie omzetten in de praktijk
Inhoud	<p>Vorbereiding:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Persoonlijke casus vorbereiden</li> </ul> <p>Inhoud:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Het voeren een gesprek met een inkoper, HR-manager en/of DGA/ financieel directeur</li> <li>• Gesprek wordt opgenomen</li> <li>• Directe en concrete feedback van de "contactpersoon"</li> </ul> <p>Overig:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Gesprekken van 20 minuten</li> <li>• Concrete feedback van 10 minuten</li> <li>• Alle casussen op de deelnemer persoonlijk afgestemd</li> <li>• Deze sessie zijn alle deelnemers tegelijk in huis</li> </ul>

Powersessie 5: Verkoopgesprek	
Leerdoel:	De klant meenemen en overtuigen
Vorbereiding:	Een opdracht die de casuïstiek behandelt
Inhoud	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Opbouw van het gesprek</li> <li>• Voorbeeld rollenspel met trainer</li> <li>• Oefenen in rollenspellen inclusief feedback</li> <li>• Maken van voorstel</li> <li>• Voorstel presenteren</li> </ul>

Powersessie 6: Onderhandelen	
Leerdoel:	Sluit de deal
Vorbereiding:	Een opdracht die de casuïstiek behandelt
Inhoud	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Doornemen basistheorie</li> <li>• Vorbereiding van de onderhandeling</li> <li>• Opbouw van het gesprek</li> <li>• Voorbeeld rollenspel met trainer</li> <li>• Oefenen in rollenspellen inclusief feedback</li> </ul>

Oefenen met contactpersonen (verkopen en onderhandelen)	
Leerdoel:	Geleerde theorie omzetten in de praktijk
Inhoud	<p>Vorbereiding:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Persoonlijke casus vorbereiden</li> </ul> <p>Inhoud:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Het voeren een gesprek met een inkoper, HR-manager en/of DGA/ financieel directeur</li> <li>• Gesprek wordt opgenomen</li> <li>• Directe en concrete feedback van de "contactpersoon"</li> </ul> <p>Overig:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Gesprekken van 20 minuten</li> <li>• Concrete feedback van 10 minuten</li> <li>• Alle casussen op de deelnemer persoonlijk afgestemd</li> <li>• Deze sessie zijn alle deelnemers tegelijk in huis</li> </ul>

Powersessie 7: Presenteren	
Leerdoel:	Een goeie presentatie geven
Vorbereiding:	Een klantcasus meenemen waarvoor je een presentatie wilt/ kunt geven
Inhoud	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Doornemen basistheorie</li> <li>• Vorbereiden van je presentatie met ondersteunend materiaal</li> <li>• Het geven van de presentatie</li> </ul>

Tussendoor vinden er online 3 intervisies plaats.