

Wij maken van verkoop weer een ambacht



Datum: 20 januari 2025
Betreft: Appalti's verkort trainingsprogramma

Dag 1:

Acquisitie bellen deel I	
Leerdoel:	Theorie afspraken maken en toepassen
Vorbereiding:	E-learning module Telefonische acquisitie
Inhoud	• TRA-methode om in dialoog te komen met prospects • Vertaling van de propositie op basis van ABCDE-methode • Bepaling multichannel digital acquisitieflow anno 2022 • De eerste koude of lauwe call

Acquisitie bellen deel II	
Leerdoel:	Theorie afspraken maken en toepassen
Vorbereiding:	30 prospects benaderen conform new business acquisitieflow
Inhoud	• Omgaan met informatieverzoeken • Omgaan met de gatekeeper • Handige tools • De finesses op het gebied van newbusiness acquisitie • SPIN-selling tijdens acquisitiecall • Dont's & verboden woorden • Start rollenspellen • Omgaan met bezwaren • Videoboodschappen • Rollenspellen

Dag 2:

Inventariseren	
Leerdoel:	Het perfecte inventarisatiegesprek
Vorbereiding:	Uitwerking van je huidige aanpak
Inhoud	• Zorgvuldige gespreksvoorbereiding • Hoe ga je om met verschillende typen contactpersonen? • Opbouw van een gesprek • Voorbeeld rollenspel met trainer • Oefenen in rollenspellen inclusief feedback • De gesprekken nemen we op voor het lerend vermogen

Verkoopgesprek	
Leerdoel:	De klant meenemen en overtuigen
Vorbereiding:	Een opdracht die de casuïstiek behandelt
Inhoud	• Opbouw van het gesprek • Voorbeeld rollenspel met trainer • Oefenen in rollenspellen inclusief feedback • Maken van voorstel • Voorstel presenteren