

‘Alles is Invloed’

Je bent een ervaren verkoper/adviseur en streeft naar meer invloed op het beslissingsproces van de klant en nog betere verkoopresultaten. Je wilt jezelf persoonlijk ontwikkelen, diepere communicatie tussen mensen begrijpen en nieuwe vaardigheden leren, waardoor je een onmisbare relatie wordt voor de klant. Je wilt jezelf onderscheiden door het persoonlijke verlangen achter de behoefte van de klant te ontdekken. Je wilt dit verlangen vertalen naar de praktijk van zijn onderneming en dit als partner helpen realiseren met behulp van jouw producten en diensten. Herken jij je in deze beschrijving? Dan is de Agri Senior Verkoop Academie iets voor jou!

Persoonlijke ontwikkeling en verdieping in je vak

De Agri Senior Verkoop Academie is een zeven-daagse training, gericht op persoonlijke ontwikkeling en een verdieping van professionele vaardigheden. Je ervaart eerst hoe het samenspel in de natuur werkt en wat zuivere communicatie inhoudt, door een wandeling te maken met een natuurwetenschapper en te spiegelen met paarden. Je ontdekt je natuurlijke kracht en de belemmeringen in je communicatie met de klant en leert gesprekken te voeren op het niveau van de ondernemer/manager. Je raakt bedreven in uitdagen en structureren, met maximale invloed op het verkoopproces. Vervolgens doorleef je het geleerde door het toe te passen in rollenspellen met een professionele trainingsacteur.

Uitgangspunt: persoonlijk maatwerk

We gaan uit van persoonlijk maatwerk! Dit bereiken we op de volgende manier:

- Voorafgaand aan de training vul je een persoonlijke vragenlijst in, waarin je jouw specifieke leerdoelen aangeeft en maak je

een opdracht om je bewust te worden van jouw persoonlijke waarden.

- Naast de trainingdagen krijg je aanvullend persoonlijke praktijkopdrachten mee, waarvan je de resultaten deelt met de groep.
- Na de training volgt een eindgesprek met jou en je leidinggevende om het geleerde te borgen en blijvende ontwikkeling in de praktijk te realiseren.

Voortdurende verbetering

Om het geleerde goed te kunnen verankeren in de praktijk bestrijkt de training een periode van vijf maanden en volgt er een eindgesprek met leidinggevende en deelnemer in Apeldoorn.

Investing per deelnemer

€ 3995,- exclusief BTW en inclusief alle trainingsmaterialen, verblijfskosten en overnachting.

Aantal deelnemers

8-10 personen

Trainer & informatie

De training wordt uitgevoerd door Johannes van der Meulen, een zeer ervaren agri-trainer. Voor meer informatie kun je mailen naar j.vandermeulen@vmrpartners.nl of bellen naar 06-22 898 318.

Programma

Dag 1 De Inspiratiewandeling

(middag 13.30 – 16.30 uur)

Ontmoeting en kennismaking in Burgers Bush in Arnhem. Onder begeleiding van een natuurwetenschapper maken we een inspirerende wandeling om het samenspel in de natuur te vertalen naar het verkoopproces, zodat je de klant beter leert begrijpen en beïnvloeden. Daarna herijk je jouw leerdoelen.

Dag 2 en 3 Alle communicatie is invloed

(tweedaagse 9.00 – 16.30 uur, inclusief avondprogramma en overnachting op de eerste dag)

Met de herijkte doelen word je je bewust van je eigen communicatie en krijg je hier meer inzicht in, door te spiegelen met paarden. Je ontdekt en accepteert de mogelijkheden van jouw natuurlijke kracht en invloed, alsook je belemmeringen. Je maakt kennis met verschillende niveaus van denken, voelen en doen en gaat op zoek naar je eigen waarden, drijfveren, natuurlijke talenten, valkuilen en uitdagingen.

Dag 4 Verdiepende verkoop deel 1

(dag 9.30-16.30 uur)

Je wordt vaardig in het bieden van veiligheid in het samenspel met de klant, waardoor je hem ruimte geeft zijn persoonlijke verlangens en ambitie te delen. Je leert de kwaliteiten van je klant op ondernemers- en managementniveau te vinden en te bespreken. Je voert het gesprek over de kracht van zijn bedrijf, de kansen die je ziet en de realisatie van zijn doelen, waarvoor jouw producten en diensten de meest passende oplossing bieden.

Dag 5 Verdiepende verkoop deel 2

(dag 9.30-16.30 uur)

Nu je de analyse hebt gemaakt (zie dag 4), ga je over tot de beste keuzes voor jouw klant en zorg je voor verbinding. De klant herkent en erkent zijn daadwerkelijke behoefte en identificeert zich hiermee. Het bieden van de oplossing en het verkrijgen van de order is een logisch gevolg. Je krijgt een praktijkopdracht mee om te oefenen en je voor te bereiden op dag 6.

Dag 6 Oefenen met acteur

(dag 9.30 -16.30 uur)

Iedere deelnemer brengt een actuele eigen praktijksituatie in en oefent daarmee met een professionele trainingsacteur. Daarnaast zetten trainer en acteur diverse actieve werkvormen in, zodat je kunt oefenen met het verdiepen van je gespreksvaardigheid. Doel van deze dag is theorie en praktijk met elkaar te verbinden, onder het motto 'doen is begrijpen'.

Dag 7 Borging

(middag 13.00 – 16.30 uur)

We starten deze dag met het delen van ervaringen: wat heb je geleerd van deze training, wat heb je in de praktijk toegepast, wat ging goed, welke resultaten leverde dat op en wat vind je nog lastig. Daarnaast staat deze dag in het teken van intervisie op basis van eigen lastige praktijksituaties. Ook is er ruimte om extra te oefenen. We eindigen met het maken van individuele borgingsafspraken.

