

Deze uitgebreide vijfdaagse praktijktraining is speciaal gericht op jouw verkoopvaardigheden in de agrarische markt en verbindt jouw persoonlijke ambitie en talent tot een effectieve aanpak waardoor je succesvol wordt in het realiseren van jouw doelen. Het programma is op maat gemaakt en combineert theorie en praktijk. Na deze training ben je in staat om op een gestructureerde manier je verkoopgesprekken te voeren, de behoefte van de klant te ontdekken en de oplossing te verkopen.

We oefenen praktijkvoorbeelden door middel van rollenspelen en live-gesprekken met een agrarische ondernemer. Een verkoper uit de agri-sector zal zijn visie met betrekking tot verkopen beschrijven. Daarnaast geeft hij verschillende tips met betrekking tot het verkoopproces.

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

- Intake met behulp van een persoonlijke vragenlijst, waarin je jouw specifieke leerdoelen aangeeft, deze worden verwerkt in het programma;
- Een Persoonlijke Profiel Analyse (PPA), plus een verkooponderzoek, inclusief terugkoppeling, is het eerste onderdeel van de training, zodat je door een vergroot zelfinzicht, je leerdoelen leert verdiepen. Deze leerdoelen staan weer centraal in de oefeningen en rollenspelen die we gedurende de dagen uitvoeren;
- Tussen de blokken in krijg je persoonlijke praktijkopdrachten om uit te voeren;
- Eindgesprek met jou en je leidinggevende om voor borging in de praktijk te zorgen.

Op deze manier word je uitstekend in staat gesteld je verkoopvaardigheden te ontwikkelen in de praktijk.

Duur

Tweedaagse van 9.30–16.30 uur inclusief avondprogramma, drie dagen van 09.30 - 16.30 uur.

Investering per persoon

€ 2995 excl. BTW en incl. overnachting.

Aantal deelnemers

8-12 deelnemers.

Trainingsdata

De training start tweemaal per jaar, zowel in het voor- als najaar.

Trainer

We beschikken over een zeer ervaren agri trainer; Johannes van der Meulen. Voor meer informatie kunt u mailen naar j.vandermeulen@vmrpartners.nl of bellen naar (06) 22 89 83 18.



Programma

Dag 1 en 2 (2-daagse inclusief overnachting)

De persoon van de verkoper en het verkoopsgesprek

- De competenties van de verkoper, waar scoor je op en waar nog niet;
- PPA en DISC Model zelfinzicht (inzicht in eigen gedrag en klanttype), verdiepende leerdoelen;
- Het verkoopsgesprek, model de Ruit: de 1e fase intro, aandacht en behoefte peilen (vragen stellen);
- Oefeningen en rollenspelen;
- Avond dag 1. Visie op verkoop en praktijktips, inleiding door ervaren verkoper uit de agri sector;
- Gesprek met agrarische ondernemer;
- Praktijkopdracht.

Dag 3:

Het verkoopsgesprek en het creëren van de behoefte

- De Ruit: de 2e fase gericht op oplossingen, (proef-)afsluiten en prijsonderhandelingen;
- Kenmerken vertalen in voordelen voor de klant;
- Rollenspelen;
- Praktijkopdracht.

Dag 4:

Sparringpartner voor de agrarische onderneming

- Gesprek met ondernemer, manager en vakman;
- Telefonisch afspraken maken;
- Verdieping op communicatie o.a. LSD;
- Oefeningen en rollenspelen;
- Praktijkopdracht.

Dag 5:

Borging en voortdurende verbetering

- Delen van persoonlijke ontwikkelbehoefte;
- Inbreng van actuele praktijk situatie;
- Oefenen d.m.v. rollenspel;
- Feedback van de groep;
- Certificaat.

Borging

Eindgesprek trainer met leidinggevende en deelnemer te Apeldoorn.

