

Deze uitgebreide vijfeneenhalf daagse 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.

Investing per deelnemer

€ 3195,- excl. BTW, inclusief alle trainingsmaterialen, verblijfskosten en overnachting

Aantal deelnemers

8-12 deelnemers.

Trainingsdata

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

Trainer

We beschikken over een ervaren agri trainer. 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 verkoopgesprek

- 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 verkoopgesprek, model de Ruit: de 1e fase intro, aandacht en behoefte peilen (vragen stellen)
- Oefeningen en rollenspelen
- Avond dag 1. Visie op verkoop en praktijk-tips, inleiding door ervaren verkoper uit de agri sector
- Gesprek met agrarische ondernemer
- Praktijkopdracht

Dag 3:

Het verkoopgesprek en het creëren van interesse in de oplossing

- De Ruit: de 2e fase gericht op oplossingen, (proef-)afsluiten en prijsonderhandelingen;
- Kenmerken van product of dienst vertalen in (financiële) voordelen voor de klant
- Overtuigend argumenteren
- Oefeningen en 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:

Doen is begrijpen

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

Borging en voortdurende verbetering

Eindgesprek trainer met leidinggevende en deelnemer te Apeldoorn, met het doel om de nu-situatie en een verdere groei en ontwikkelroute van de deelnemer te bespreken.

