

Sales & Klantgerichtheid

- Acquisitie - New Business
- Sales training
- Onderhandelen
- Prijs behouden
- Omgekeerd Verkopen
- Return on Investment
- Account management & Strategic selling
- Sales management
- Ondernemend samenwerken
- Commerciële vaardigheden
- Netwerken
- Beurzen & Events
- Klantgerichtheid
- Klantgericht telefoneren
- Onderhandelen voor inkopers
- Sales Leiderschap

Trainingsprogramma 'Beter Verkopen' start (10 x 0,5 dagen)

- Salesplan schrijven
- Acquireren
- Pitchen
- Vraagtechnieken
- Leidmotieven
- Analyseren
- Omgaan met bezwaren
- Overtuigen
- Afsluiten

Trainingsprogramma 'Beter Verkopen' vervolg (6 x 0,5 dagen)

- Onderhandelen
- Prijs behouden

- Omgekeerd Verkopen
- Return on Investment

Trainingsprogramma 'Beter Verkopen' Leiderschap (8 x 0,5 dagen)

- Salesplan schrijven
- Field coaching
- Overlegstructuur
- Functioneren en beoordelen
- Omgaan met bezwaren
- Management vs. Leidinggeven
- Motiveren

Management & Leiderschap

- Startende manager
- Teambuilding & Teamleiderschap
- Leidinggeven
- Motiveren
- Coachend leidinggeven
- Functioneren en beoordelen
- Sales Leiderschap
- Omgaan met bezwaren
- Field coaching
- Talent management & POP
- Werving & Selectie
-

Trainingsprogramma 'Beter Verkopen' Leiderschap (8 x 0,5 dagen)

- Salesplan schrijven
- Field coaching
- Overlegstructuur
- Functioneren en beoordelen
- Omgaan met bezwaren
- Management vs. Leidinggeven

- Motiveren

Persoonlijke Effectiviteit

- Assertiviteit
- Timemanagement
- Worklife balance & Stressbestandigheid
- Veranderen / omgaan met verandering
- Mindfulness
- Conflicthantering
- Coaching met Insights Discovery

Communicatie

- Feedback geven
- Storytelling
- Beïnvloeden
- Gesprekstechnieken
- Communicatietechnieken
- Adviesvaardigheden
- Presenteren
- Vergaderen

Coaching

- Loopbaancoaching
- Work Life Balance Coaching
- Coaching (management)
- Persoonlijke Effectiviteit
- Stressbestendigheid / verminderen
- ZZP – training / coaching
- Ondernemers coaching
- Coaching met Insights Discovery

Trainingsprogramma 'Zeker in je werk' (6 x 0,5 dagen)

- Profiel Insights Discovery
- Plan van aanpak
- Oefeningen en opdrachten
- Coaching met Insights Discovery
- Training vaardigheden

Een op een rollengesprek (1 dagdeel)

- Volledig rollenspel
- Kandidaat levert input
- Analyse door: trainer, manager en kandidaat
- Vervolgadvies!