

# TRAINEN BIJ BICKLS. NIET VOOR SUCKLS.



**B!CKLS**  
KRACHTIGE SALES EN ONGEZOUTEN ADVIES

Wij zijn een vreemde eend in de bijt. Lopen graag in een ander ritme, geen makke schaapjes. Wij houden het graag lekker fris en soms wat kort door de bocht om sneller tot actie over te kunnen gaan. En we nemen onszelf niet al te serieus. Maar jou wel. Vergis je niet, fris betekent niet doelloos. We geloven in handen uit de mouwen steken en samen keihard werken. Wij zijn gefocust en weten goed waar we samen heen willen.

Trainen bij ons gaat dan ook net even anders. Wij geloven niet in losse flodders, want trainingen hebben alleen

nut als je ze ook echt implementeert in je dagelijkse werk. In elk gesprek. Tegelijkertijd geloven we ook niet in onnodig dure trainingen met algemene kennis en opdrachten. Het moet wel over JOU gaan.

Bij ons krijg je een jaarabonnement. Net zoals bij de sportschool eigenlijk, alleen gaan wij ervoor zorgen dat je hier wél alles uit je abonnement haalt!

## Jouw abonnement bij BICKLS bestaat uit

- De kennismakingsmodule Sales (1 dagdeel)
- Twee zelf te kiezen verdiepingsmodules (ieder 1 dagdeel) uit ons Keuzemenu
- Een coach die het hele jaar voor jou bereikbaar is via whatsapp, mail en telefoon. Handig voor of na lastige gesprekken, bij 'vastlopers' en andere sales gerelateerde vragen.
- Diezelfde BICKLS coach zal op gezette tijden ook jou achter de broek aan zitten, zodat je kennis niet verslapt en je geïnspireerd blijft.
- Handige documenten en prikkelende tips gedurende het jaar, om je weer even uit te dagen en een stapje verder te brengen.
- De kracht van herhaling! We gaan elkaar vaak zien en spreken dit jaar.

## Kennismakingsmodule Sales

Hiermee beginnen we altijd. Hierin vertellen wij je over de basis van sales, de psychologie erachter, want waarom doen we wat we doen, en de kracht van overtuigen. Theorie die we tastbaar en concreet maken, zodat jij er gelijk wat mee kan. In deze kennismakingsmodule willen we ook

veel over jou te weten komen. Wie ben je, wat kan je, waar loop je tegen aan en binnen welke kaders mag je vrij bewegen? Dat bespreken we ook met je werkgever natuurlijk, want we hebben het hele plaatje nodig.

En dan is het tijd om te kiezen!  
Take your pick.

# TRAINING VOOR SALES PROFESSIONALS

## SUCCESSPROGRAMMA



Standaardtrainingen zijn voor SUCKLS. Dit is j  uw training.

Accountmanager zijn vraagt om flexibiliteit van jou als mens. Je moet makkelijk in de omgang zijn, mensen mogen geen of weinig weerstand bij je voelen. Je moet een people person zijn met een goede gunfactor. Dat staat dan weer haaks op een andere eigenschap die je moet hebben: je moet ook een onderhandelaar zijn! Want ja; uiteindelijk moet jij om de deal durven vragen. Het dunne lijntje tussen deze twee uitersten maakt deze functie uitdagend, mooi en veelzijdig.

### Successen

Je moet jezelf constant blijven prikkelen, discipline opbrengen en   cht plezier hebben in je werk. En daar heb je ook successen voor nodig.

En om die successen meetbaar te maken, moet je efficiënt werken   n weten wat er van je verwacht wordt. Wat zijn jouw successen eigenlijk? Want ook je collega's, je

(dagelijkse) aansturing en de doelstellingen vanuit je werkgever beïnvloeden hoe succesvol jij bent en gaat worden. Jij bent verantwoordelijk voor jouw handelen, de keuzes die je maakt en de inzet die je toont. Maar er is ook veel beïnvloeding van buitenaf, waar je geen invloed op hebt. Hoe zorg je voor een mooie balans hierin? Hier helpen wij je bij.

### Wat mag je verwachten van een training van BICKLS?

Wij geloven niet in standaard of dertien in een dozijn. Wij trainen mensen en mensen zijn altijd anders. Heerlijk. Dus verwacht geen kant en klaar pakket. Na onze kennismakingsmodule bepaal jij zelf welke van onze modules je aanspreken, of welke je onplezierige zweetplekken geven. Misschien moeten we die dan juist doen... lets met 'verandering begint buiten je comfortzone'...

### Even praktisch

- Je start altijd met de Kennismakingsmodule sales, gevolgd door twee zelf te kiezen modules uit het Keuzemenu. Het is mogelijk om extra modules toe te voegen.
- Voorafgaand aan de Kennismakingsmodule vindt er altijd een informeren gesprek met de werkgever plaats. Dit is kosteloos uiteraard.
- Elke module neemt een dagdeel (4 uur) in beslag en wordt altijd achteraf op papier door ons samengevat voor zowel de deelnemer als de werkgever.
- De modules kunnen op locatie plaatsvinden of in het BICKLS kantoor in Huizen.
- Kosten voor het volledige jaarabonnement bedragen    2.650,00 inclusief 3 trainingsmodules, voorbereiding, naslagwerk en een bereikbare coach, en exclusief BTW en reiskosten.
- Kosten per extra toegevoegde module bedragen    595,00 p.p., exclusief BTW.
- Wanneer de modules in groepsverband worden gegeven, vanaf minimaal 3 medewerkers, maken we graag een aangepast prijsvoorstel.

# KEUZEMENU

Wat heb jij nodig om iedere dag succesvol te zijn?

## De Kracht van Nee

Ooh ja, Negatieve Verkoop; wij houden er van. Omdat het, mits juist ingezet, ontzettend sterk kan zijn. Het past ook heel erg bij deze tijd. En het is tweeledig, want je kunt Nee zeggen om je eigen integriteit te behouden en keuzes te maken die daar bij passen. Nee zeggen tegen klanten die helemaal niet passen bij jouw bedrijf, bijvoorbeeld. Heel sterk.

Maar je kunt ook Negatief Verkopen om mensen over de streep te trekken. En als je dat kunstje onder de knie hebt.... Zonder dat je je als een hork gedraagt natuurlijk. Echte goede negatieve verkoop gaat heel subtiel, anders verliest het zijn kracht.

Wij helpen je deze fijne techniek eigen te maken.

## Pitch recht op je doel af

De grootste valkuil van verkopers is: praten. Heel veel praten. Terwijl we eigenlijk allemaal weten dat een goed gesprek begint met luisteren. En je waffel houden dus. 😊 Super lastig in een salesgesprek, want je wil zo graag én je bent vaak bang voor de stilte. Terwijl juist die stilte essentieel is. Want we willen de klant niks in de mond leggen, we willen het ze zelf laten uitspreken. Wat ze nodig hebben, wat ze belangrijk vinden en waar ze naar op zoek zijn.

Een super sterke pitch in het begin is dan ook mega belangrijk. Want de eerste paar zinnen zijn van jou. Daarmee trigger je, motiveer je. Die paar zinnen moeten genoeg zijn om de rest van het gesprek vooral te luisteren, samen te vatten en zo richting een 'Ja' te werken.

## Weerbaar in sales

Merk je weleens dat je de controle kwijt raakt tijdens je salestrajecten? Dat je prospect eigenlijk de route bepaalt en jou klem zet? In de hoek sta je dan, zonder echt te weten hoe je daar terecht bent gekomen. Onwijs balen maar heel herkenbaar.

Wie neemt wie mee? Controle nemen en houden. Het is de grootste uitdaging in het salesvak. Je verlangt naar die controle, zodat je de uitkomst kunt bepalen. Maar in een gezond sales traject heeft controle niks te maken met macht. En toch wil je graag winnen. Maar winnen staat in dit geval ook weer niet tegenover verliezen.

Huh? Ja, dat dus.

Sales anno 2020 is echt een vak. En wij gaan het je leren!

# KEUZEMENU

Wat heb jij nodig om iedere dag succesvol te zijn?

## Efficiency

Al die leads, al die taken en al die offertes.... Mijn hemel, hoe hou je dat bij?

Wij leren je hoe je efficiënt kunt bouwen aan je salesfunnel. Dit heeft te maken met processen en het juiste gebruik hier van. Hoe meer we kunnen automatiseren, hoe makkelijker jouw werk wordt. En als bonus wordt het dan ook meetbaar!

Maar ook helpen we je te bepalen welke leads zinvol zijn, welke prioriteit zouden moeten hebben en welke je even met rust moet laten.

Zo voorkomen we dat je onnodig aan een dood paard blijft trekken óf dat je je al blij maakt om een lead die van alles belooft maar niks concreets maakt. We maken je wijzer, scherper en efficiënter.

Hoppa, en dat in 1 ochtend.

## De juiste snaar

Heb jij er moeite mee om je verhaal goed over te brengen? Heb je veel te vertellen, maar vind je het lastig om de juiste toon te vinden? Herkenbaar!

Vaak zijn verkopers in hun enthousiasme (of onzekerheid) teveel bezig met wat ze willen vertellen en wat ze weten. En te weinig met wat de lead wil weten.

Een soort onuitputtelijk emmer vol informatie rolt zo het gesprek in. En als ontvanger moet je dan zoeken naar wat jij interessant vindt.

Want WAT je zegt is slechts de basis. HOE je het zegt maakt het verschil. En dat zit vaak in de finesses. Het is een combinatie van authenticiteit, woordkeuze en 'in-tunen' met je gesprekspartner. Klinkt als een soort wiskundige formule, maar het is eigenlijk heel simpel.

## Verwarm je acquisitie

Koude acquisitie is een vak apart. Een non-stop uitdaging, waarin je je kwetsbaar en flexibel op moet stellen. Constant in beweging, inspeland op de ander.

Dit werk zit vol verrassingsaanvallen, curveballs en onverwachte wendingen. Heerlijk! Als je weet hoe je deze moet incasseren natuurlijk.

Verkopers zijn eigenlijk gewoon heel goed in overtuigen. Dus gaan we eerst zorgen dat jij zelf overtuigt bent dat je dit kunt en dat je verhaal klopt.

Gaandeweg, door te doen en te durven, zullen we ontdekken waar jouw kracht ligt, als mens en als overtuiger.

En wij bellen met je mee, lekker samen met de voeten in de klei. Tot er vonken afvliegen van jouw koude acquisitie. Lekker warm ineens.

# IK KIES!

	JA!	NEE!
Kennismakingsmodule Sales	✓	
De Kracht van Nee		
Pitch recht op je doel af		
Weerbaar in sales		
De juiste snaar		
Verrassend warm		
Efficiency		



Natuurlijk hoef je deze niet uit te knippen. Mail ons, bel ons.  
Vertel wat je aanspreekt en welke modules je gekozen hebt!

**Neem contact met ons op: Tel 085-743 0512 of [sales@bickls.nl](mailto:sales@bickls.nl)**

