

## TRAINING VOOR SALES PROFESSIONALS

# RONDE HOEKEN

Over sturen en controle in je verkoopgesprek

### **Merk je weleens dat je de controle kwijtraakt tijdens je salestraject?**

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 is de grootste uitdaging in het sales vak. Je verlangt die controle, zodat je de uitkomst kunt bepalen. Maar in een goed sales traject heeft controle niks te maken met macht. Huh? Ja, dat dus. Sales anno 2020 is echt een vak. En wij gaan al onze gouden kneepjes met je delen.

Tijdens Ronde Hoeken leer je deze controle uitdaging aan te gaan en elke keer als 'winnaar' uit de bus te komen. Zelfs als je de klant niet sluit. Want ook dat kan een winnend scenario zijn.

We gaan je eerst even meenemen in een stukje psychologie: Hoe werkt het menselijk brein, welke invloed heeft jouw gedrag op anderen? En hoe beïnvloed je het gedrag van anderen?  
Vervolgens kijken we samen naar jouw "vastlopers".  
Wanneer klets jij jezelf klem?  
Waarmee krijgt een lead jou in de hoek en voel je het lood in je schoenen zakken?

Je gaat de opgedane kennis direct toepassen.

Je zult zien dat er, na wat oefenen, ook geen hoeken meer zijn om in vast te lopen. Zowel mentaal als fysiek gaan we uit onze comfortzone! En dan trek je de bokshandschoenen aan. Van die mooie rode. Shiny ones. Zodat je aan jezelf kunt bewijzen dat jij geen hoeken meer kent.

Dance in circles.

### **Wat mag je verwachten van deze training?**

Praktische en bruikbare kennis over overtuigen, inspireren en motiveren. Handige tips zodat jij je eigen 'haakjes' kunt maken om al je gesprekken aan op te hangen. Daarnaast gaan we je helpen om die kennis in de praktijk te brengen, door je letterlijk weerbaar te maken. Assertiever en gefocust. En dat doen we tijdens een workshop boksen, als afsluiter van de training. Waarom? Wij geloven in de combinatie van mentale en fysieke dynamiek, om optimaal resultaat te bereiken.

## PROGRAMMA

08.30	Wees welkom; er is koffie!
09.00	Start training
11.00	Break
13.00	Lunch
14.30	Sales & boksen
17.30	Einde

## NA DEZE TRAINING VOER JIJ ZELFVERZEKERDE, SOEPELE SALESGESPREKKEN MET EEN DUIDELIJKE FOCUS EN EFFECTIVITEIT

### Praktische zaken

- Trainingsduur 1 dag: een ochtend theorie (maar niet saai) en een middag fysiek (maar niet dodelijk vermoeiend).
- Ongeveer 2 weken na de training vindt er met elke deelnemer een telefonisch coaching gesprek plaats. Even kijken hoe je erin zit!
- Groepsgrootte 6-8 deelnemers. We trainen per bedrijf maar bieden ook open inschrijvingsdata voor individuele sales professionals.
- Onze vaste locaties zijn in Huizen en Almere. Andere locaties mogelijk in overleg.
- Kosten zijn € 599,00 p.p. (excl. BTW). Dranken, luxe lunch en fruit zijn inbegrepen.

**Interessant toch? Geen suffe rollenspellen, saai trainer of slaapverwekkende presentatie, maar ACTIE! Neem contact met ons op: Tel 085-743 0512 of [sales@bickls.nl](mailto:sales@bickls.nl)**

