

ACQUISITIE TRAINING VOOR SALES PROFESSIONALS

VERRASSEND WARM

TRAINING BIJ BICKLS. NIET VOOR SUCKLS.



Verkopers zijn eigenlijk gewoon hele goede overtuigers, met een goed verhaal. Dus gaan we eerst zorgen dat jij zelf overtuigt bent dat je dit kunt en dat je verhaal klopt. Eerst wat ongemakkelijk, want koude acquisitie is best spannend en waarschijnlijk uiterst oncomfortabel (waar is de uitgang?!?). Maar gaandeweg, door te doen en te durven, zullen we ontdekken waar jouw kracht ligt, als mens en als overtuiger. En we leren van elkaar; by trial and error.

Koude acquisitie is een non-stop uitdaging, waarin je je kwetsbaar en flexibel op moet stellen en tegelijkertijd gericht moet zijn op het behalen van jouw doel. Je staat de hele tijd 'aan' en bent constant in beweging; inspeland op de ander en je eigen grenzen bepalend.

Dit (deel van je) werk zit vol met verrassingsaanvallen, curveballs en onverwachte wendingen. Heerlijk! Als je weet hoe je deze moet incasseren natuurlijk. Met deze training willen wij je dat leren.

€ 325,00 p.p.

Deze prijs is excl. 21% BTW, externe locatie en reiskosten. Incl. lunch en dranken.

Met veel humor, een luchtige en directe aanpak en een vleugje brutaliteit.

Wij combineren een stuk theorie met een hele praktische aanpak. Eerst gaan we aan de slag met wie jij bent, waar je comfortzone eindigt en waar je valkuilen liggen. Want daar begint het spelletje! En dan... Wie is je lead? Waarom heeft zij jou nodig? Welke uitdagingen heeft hij?

Toewerkend naar de hamvraag: wat kom jij je lead brengen? Wat los je op of neem je weg? En welke kans mag hij/ zij echt niet aan zich voorbij laten gaan?

En dit vatten we samen in een korte pitch, heel klein en simpel. Want de rest weet je wel; je verstaat jouw vak. Daar heb je ons niet voor nodig. En dan gaan we bellen. Samen, want wij doen mee. Schouders eronder en van elkaar leren.

Welke vorm van training je ook kiest, individueel of in een groep, we zorgen altijd voor een uur 1op1 training. Want jij bent uniek in jouw 'zijn' en 'kunnen' en dat willen we juist uitvergroten.

PROGRAMMA IN GROTE LIJNEN

10.30 uur	Welkom met koffie en thee
11.00 uur	Start met sales brainstorm
12.00 uur	Schrijf je persoonlijke pitch
13.00 uur	Gezonde lunch
13.45 uur	Coaching on the job
15.00 uur	Break
15.15 uur	Korte evaluatie & Tips
16.00 uur	Coaching on the job
17.00 uur	Napraten

