

→ Klantgerichtheid

Klantgerichtheid is het fundament voor een duurzame relatie met je klant en dus ook voor commercieel succes.



Het programma voor deze module bestaat uit volgende thema's:

- **Referentiekaders:** We hebben allen een andere interpretatie van onze realiteit. Hoe kan dit tot katalysator gemaakt worden tijdens het verkoopproces?
- **Een commerciële relatie:** Echt samenwerken vraagt een positieve mindset. Hoe kom je daartoe?
- **De structuur van een verkoopsgesprek:** Leer te navigeren binnen je gesprekken om samen het juiste doel te vinden.
- **Win-win:** Iedereen weet wat het is maar hoe kan je als verkoper een relatie beïnvloeden om ertoe te komen?

Aanpak: Elk thema wordt uitgewerkt op een zelfde basis en volgt 4 stappen. Groepen bestaan uit 6 tot 12 deelnemers.

1. **ImproTraining oefening:** Elke deelnemer ontwikkelt bewustzijn van de eigen gewoontes en voorkeuren.
2. **Theoretisch model:** Structureer je kennis.
3. **Business oefening:** Verzekert overdracht naar de professionele werkplek.
4. **Actieplan:** Opvolging en toepassing.



7 vaardigheden en attitudes vormen het fundament van alle opleidingen.

1. **Zelfvertrouwen** je comfortabel voelen in alle omstandigheden.
2. **Actief luisteren** om de ander te begrijpen.
3. **(Non)-Verbale communicatie** een boodschap duidelijk overbrengen.
4. **Zin voor synthese** om te begrijpen wat van belang is.
5. **Respect** voor jezelf en voor de ander.
6. **Spontaneiteit, creativiteit en positief denken** je in alle omstandigheden positief en constructief leren opstellen.
7. **Teamspirit** samen staan we sterk.