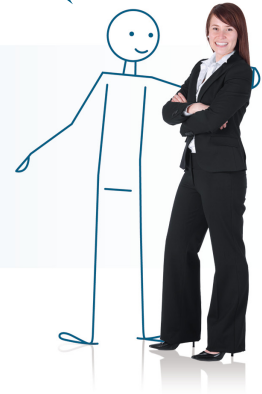


→ Aangepast argumenteren

Het blijkt een grote uitdaging om je als verkoper aan te passen aan je gesprekspartner. Eenmaal je dit onder de knie hebt kan je echter veel effectiever je aanbod presenteren in functie van de noden van je klant.



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

- **Argumenteren met impact:** Leer om tot de essentie te komen door een juist woordgebruik. Hoe sla je de nagel op de kop?
- **Je argumentatie aanpassen:** Je aanbod aangepast presenteren in functie van je gesprekspartner en zijn aankoopmotieven.

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.