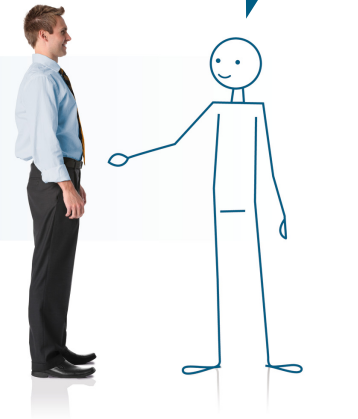


→ Omgaan met bezwaren en afsluiten

Bezwaren hoeven geen belemmering te zijn voor het verkoopproces. Hoe kan je bezwaren identificeren, behandelen en je doelstellingen realiseren?



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

- **Bezwaren zijn positief:** Vind het nodige comfort om met bezwaren om te gaan en om ze te behandelen.
- **Bezwaren als katalysator:** Waar of niet, alle informatie die je gesprekspartner je geeft maakt het mogelijk om vooruit te gaan.
- **Bezwaren behandelen:** Naast een positieve attitude bestaan er ook technieken om met bezwaren te leren omgaan.
- **Effectief afsluiten:** Leer alle voorwaarden herkennen om tot een succesvolle afsluiting te komen: herken aankoopsignalen en leer technieken om tot een verkoop 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.