

→ Een sterke introductie

Soms missen we als verkoper de zin of de kunde om de eerste stap te zetten naar prospecten. Dit vraagt om zowel sociale vaardigheden te ontwikkelen als de nodige techniek om een eerste contact te leggen. Zeer zinvol voor netwerking!



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

- **De voorbereiding:** Bereid je mentaal voor, wees je bewust van je emoties en zorg dat je overtuigd bent van je aanbod.
- **De elevator pitch:** Leer tot de essentie te komen om de interesse van je gesprekspartner op te wekken.
- **Storytelling:** Geeft meer massa en emoties aan je verhaal om empathie aan te wakkeren.

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.