



## Persoonlijke verkoop

### Inleiding

Er wordt wel beweerd dat verkopen een gave is. Je hebt het of je hebt het niet. U kent het wel. Onze ervaring leert dat dit niet juist is. Eigenlijk zijn we allemaal verkopers, alleen realiseren we ons dat niet altijd, en plaatsen we het ook niet altijd in een zakelijke context. Het is een vak dat u kunt leren en tijdens deze training zullen wij u dit bewijzen. Er wordt een solide basis gelegd voor uw succesvolle carrière als verkoper. U leert hoe u:

- gesteund door een optimale voorbereiding, contacten kunt leggen, onderhouden en uitbreiden.
- optimaal profijt kunt verkrijgen uit deze contacten en toch commercieel ethisch verantwoord bezig kunt zijn door klantgerichte oplossingen aan te bieden, die zijn geformuleerd op basis van hun werkelijke behoefte.
- als deelnemer heeft u een actieve inbreng in de training door deel te nemen aan praktijk-simulaties, discussies en oefeningen.

### Doel

Het doel is een solide basis te leggen voor uw carrière als verkoper. U leert omzetkansen te creëren en vergroten door het leren leggen en benutten van contacten met (potentiële" klanten.

### Doelgroep

Commerciële buitendienstmedewerker en verkoper die de essenties van het verkopen wil beheersen en meer resultaat wil realiseren in gesprekken met klanten en prospects.

### Competenties

Deze training draagt bij aan de ontwikkeling van de volgende competenties:

- Basiskennis van het verkoopproces;
- Commerciële gespreksvoering in het algemeen;
- Voorbereid commercieel werken;
- Luistervaardigheden;
- Commerciële overtuigingskracht;
- Gestructureerd en planmatig commercieel werken;
- Relatiebeheer.

### Intake

Voor deze training zal een beknopte schriftelijke intake worden gedaan om een zo goed mogelijk zicht te krijgen op uw specifieke leerdoelen.

### Methode

De training heeft een sterk workshopachtig karakter. De casussen op basis van een simulatie van uw praktijk zullen een rode draad vormen in de training. Aan de hand daarvan zult u stap voor stap door het verkoopproces worden geleid zodat u het geleerde direct zult kunnen vertalen naar praktisch succes.

Voor meer informatie  
Bel of mail naar:

**OSP OPLEIDINGEN B.V.**  
Postbus 145  
2665 ZJ Bleiswijk

Bezoekadres:  
Maria Montessorilaan 19  
2719 DB Zoetermeer

www.ospopleidingen.nl  
info@ospopleidingen.nl  
Tel: 079 - 361 61 16  
Fax: 010 - 892 09 60

## OSP OPLEIDINGEN

### Inhoud

#### Communicatie:

- Het stellen van vragen;
- Luistervaardigheden;
- De klant centraal stellen;
- Concreet taalgebruik;
- Zoveel mogelijk zintuigen aanspreken.

#### Gespreksstructuur:

- Voorbereiding;
- De opening;
- Behoeftebepaling;
- Argumenteren;
- Omgaan met tegenwerpingen;
- Afsluittechnieken.

### Werkvormen

- Plenaire discussies
- Rollenspellen
- Cases op basis van uw dagelijkse praktijk.

### Duur van de training

De training Persoonlijke verkoop duurt 2 dagen (met een tussenliggende periode van ongeveer 2 weken)

### Locatie en Data

Deze training wordt verzorgd in het midden van Nederland of op locatie in Zoetermeer.

### Incompany

Uiteraard is het mogelijk om dit programma af te stemmen op de specifieke behoeften van uw organisatie en als een incompany training te organiseren. Hiervoor maken wij graag met u een afspraak.

### Inschrijfkosten

995 euro (exclusief BTW) Dit bedrag is inclusief lunch, koffie, thee en een naslagwerk.

Voor meerdere deelnemers gedurende een heel jaar, ongeacht in één of meerdere OSP trainingen, kunt u met ons een overeenkomst sluiten.

### Inschrijven

Graag reserveren wij een plek voor u in deze training. U kunt ons bereiken via:

OSP Opleidingen B.V.  
Postbus 145  
2665 ZJ Bleiswijk

Tel.: 079 - 361 61 16  
Fax: 010- 892 09 60

E-mail: [info@ospopleidingen.nl](mailto:info@ospopleidingen.nl)  
Website: [www.ospopleidingen.nl](http://www.ospopleidingen.nl)