

# Training Effectief en ontspannen klantencontact

## Netwerk en Verkooptraining

### De situatie:

Je bent zelfstandig ondernemer of werkt in het MKB als vertegenwoordiger. Je kent je product en hebt gezien wat het kan betekenen voor je klant om met je product te werken. Je vindt het fantastisch om mensen hiermee verder te helpen, maar dat verkopen, dat vind je moeilijk en is de minder leuke kant van het ondernemen.

Het maakt dat je gespannen bent in je werk, en regelmatig de frustratie proeft van de teleurstelling als de verkoop niet lukt.

Het moet beter maar hoe?

Welke mensen zoeken jouw product? Waar vind je hen?  
Waar haken mensen op aan en hoe krijg je uitgelegd wat de meerwaarde van jouw bedrijf is?

Kort gezegd: hoe maak je klantencontact effectief?

### Volg de Netwerk- en Verkooptraining

### Effectief en ontspannen klantencontact!

Deze training van vijf avonden biedt je handvatten en houvast voor netwerk gesprekken en andere contactmomenten met (potentiele) klanten. In een kleine groep schrijf en oefen je je pitch, ontwikkel je feeling voor heldere verkoopboodschappen en ga je oefenen in klantengesprekken. Door deze training groeit je zelfvertrouwen en kun je ontspannen het contact aangaan.

Deze training is gebaseerd op de boeken *The trusted advisor* van Maister en co. en *Think and grow* van Napoleon Hill.

#### Je leert:

- kijken door de bril van de klant;
- goed contact maken met de mensen die je ontmoet, en je klant te herkennen
- een goed gesprek te voeren met je klant zodat hij of zij graag vertelt wat hij/zij zoekt;
- op het juiste moment je product naar voren te brengen;
- je onderscheidende meerwaarde te verwoorden;
- het hele verkoopproces zo te organiseren zodanig dat de klant tevreden is en blijft.

#### Het resultaat:

- het is duidelijk wat je kunt bieden en je kunt anderen hiervoor enthousiast maken;
- je bent meer ontspannen en doelgericht in je werk;
- je (werk-)relaties worden effectiever en plezieriger;
- het kost je minder tijd, energie en het levert meer op.
- **Je wordt beter in de verkoop van je product en van jezelf als expert op jouw gebied!**

#### De Praktijk:

*De startende ondernemer:*

*Iedereen zegt dat netwerken de sleutel is tot klanten krijgen, maar welk netwerk moet ik kiezen en wanneer ik daar ben, wat kan ik dan zeggen of doen om herinnerd te worden?*

*De ervaren ondernemer:*

*De verkoop loopt redelijk al vind ik het telkens weer spannend om nieuwe klanten te ontmoeten. Hoe kan ik ze overtuigen dat ze mijn product moeten hebben?*

*De vertegenwoordiger:*

*Ik verkoop een prachtig product wat echt voor de klant heel veel meerwaarde heeft. maar hoe kom ik aan tafel met de klant en hoe zorg ik ervoor dat hij bij mij koopt?*