

NIEUWE VERKOOPKANSEN CREËREN IN UITDAGENDE TIJDEN

FranklinCovey
ACTUELEISSUES™
LIVE-ONLINE SERIE

Lessen en tools uit *Helping Clients Succeed™*

De uitdaging

De wereld is ontzettend snel veranderd, jouw boodschap ook? De wereld van je klanten is ook veranderd, waardoor jouw boodschap van gisteren vandaag niet meer relevant is. Als je een bestaande of potentiële klant wilt bereiken, moet je een 'provocerend inzicht' hebben. Klanten krijgen zoveel telefoontjes, e-mails en brochures, waarom zouden ze naar jou luisteren? Waarom zouden ze tijd voor jou vrijmaken? Een eerste indruk is blijvend dus probeer er alles uit te halen.

Maak kennis met *Nieuwe verkoopkansen creëren in uitdagende tijden: Lessen en tools uit Helping Clients Succeed*

Met deze 90 minuten durende live-onlinewerksessie bereid je jezelf en je team voor om een stap terug te doen en écht na te denken over je boodschap. Er komen onderwerpen uit het programma *Helping Clients Succeed* aan bod en we geven tips en tools waar je vandaag de dag het meest aan hebt:

- De paradox van succes
- Intentie is belangrijker dan techniek
- Evenwicht creëren tussen vragen stellen en promoten
- Waarde definiëren
- Gestructureerde gesprekken



DE UITDAGING	DE OPLOSSING
In moeilijke tijden focussen we ons op onszelf en onze doelen.	Focus op de doelen van je klanten om ook je eigen doelen te bereiken.
We praten te veel over diensten en oplossingen.	Een diagnose stellen voordat je iets voorschrijft.
Onze boodschap gaat over ons en wat wij doen.	Waarde definiëren vanuit het gezichtspunt van onze prospect.

Doelen

Nieuwe verkoopkansen creëren in uitdagende tijden is gebaseerd op FranklinCovey's programma *Helping Clients Succeed*. De mindsets en vaardigheden van deze werksessie helpen je om succesvol te zijn in deze bijzondere omstandigheden.

ONDERWERP	DOEL
DE PARADOX VAN SUCCES	Begrijpen dat jouw succes afhankelijk is van je vermogen om klanten te helpen om succesvol te zijn, met name in uitdagende omstandigheden.
INTENTIE IS BELANGRIJKER DAN TECHNIEK	Begrijpen waarom jouw beweegredenen belangrijk zijn wanneer je zaken doet met klanten die met uitdagingen worden geconfronteerd.
EVENWICHT CREËREN TUSSEN VRAGEN STELLEN EN PROMOTEN	Jouw verhaal vertellen binnen de context van het verhaal van je klant.
WAARDE DEFINIËREN & PROVOCEREND INZICHT	Herkennen hoe je waarde kunt definiëren uitgaande van de behoeften van je klanten, zodat je een provocerend inzicht kunt bieden dat hen overhaalt om voor jou te kiezen.
GESTRUCTUREERDE GESPREKKEN	Gesprekken structureren zodat het bedrijf van je klant en hun belangrijkste behoeften in de huidige omstandigheden centraal staan.

Online workshop

Nieuwe verkoopkansen creëren in uitdagende tijden is beschikbaar als een live-onlinewerksessie die wordt gefaciliteerd door een consultant van FranklinCovey.

Het programma

Het programma omvat:

- Live-onlinewerksessie van 90 minuten.
- Deelnemerstoolkit

De meer dan 150 consultants van FranklinCovey geven wereldwijd per jaar duizenden live en live-onlinewerksessies. Al onze consultants zijn gecertificeerd en beschikken over uitgebreide ervaring met het geven van onlinetrainingen in meerdere talen. Neem voor meer informatie of om een werksessie in te plannen contact op met je FranklinCovey-contactpersoon of stuur een e-mail naar info@franklincovey.nl (Nederland) of info@franklincovey.be (België).