

# SalesAcademy 2010

inspirerend & motiverend

ervaren sales coaches

aantoonbare resultaten

state-of-the-art & praktijkgericht

High level sales trainingen voor IT resellers

Bespaar meer  
dan 50% t.o.v.  
marktconforme prijzen  
voor sales trainingen!

*Speciale  
start-up promotie*



# High Level Sales Training voor IT Resellers

Tijdens contacten met onze resellers hebben we vastgesteld dat er nood is aan high level Sales Trainingen. Vaak zijn deze trainingen zeer duur tot onbetaalbaar en allerminst toegespitst op de IT-sector.

Daarom start interAct dit najaar binnen zijn training center met de organisatie van Sales Trainingen voor resellers. Er zal een ruim aanbod van praktijkgerichte ééndaagse sales modules aangeboden worden, zowel voor verkopers als voor sales managers.

## Er worden hierbij twee formules aangeboden:

1. Een voor de reseller **op maat gemaakte training**, waarbij een keuze gemaakt wordt uit het aanbod van sales modules, en desgewenst zelfs bijkomende topics kunnen aangesneden worden. De training kan naar keuze bij de reseller in-house worden georganiseerd, hetzij op een externe locatie. Heeft u interesse in deze formule, neem dan voor een vrijblijvende offerte contact met ons op.
2. Een **abonnementsformule**, waarbij de reseller intekent op een abonnement van 3 of van 8 modules. De krijtlijnen van deze abonnementsformule zijn:
  - Één module staat voor één dag training voor één persoon;
  - De reseller kan vrij bepalen welke modules hij volgt;
  - Het aantal deelnemers per training bedraagt maximaal 12;
  - De training wordt in duo gegeven door 2 ervaren sales trainers met kennis en ervaring op het vlak van IT sales in de Benelux;
  - De geldigheidsduur van het abonnement is één jaar, in casu van oktober 2010 tot september 2011;
  - De kostprijs bedraagt 1.599,-€ voor een abonnement van 3 modules, 3.199,-€ voor een abonnement van 8 modules. Voor een 8-module abonnement betekent dit dus 400,-€ per module, wat meer dan **50% goedkoper** is t.o.v. de tarieven die algemeen in de markt gehanteerd worden. Alle prijzen zijn exclusief BTW.

### Quote

*De dynamiek die in deze sales training gelegd wordt, heb ik nog nooit eerder mogen beleven. De vijfdaagse sales training geeft je een goed beeld waarom het soms zo hard fout kan gaan tijdens een verkoopscyclus. Door het opwaarderen van je zelfvertrouwen aan de hand van een aantal hulpmiddelen en doorgedreven praktijkoefeningen, krijg je zoveel zin om je projecten binnen te halen. Oh ja, en het zal nog wel eens fout lopen, maar nu kan ik beter inschatten wat er is mis gelopen en kan een 'nee' mij sterker maken voor een volgende 'ja'.*

*Luc Slenders  
Corporate Sales Consultant  
bij Eurosyst*

## Meer info:

Neem contact op met interAct en vraag naar Jürgen De Wolf of Yannick Lepère.  
Tel: +32 (0)3 870 60 20 - E-mail: [training@interact.be](mailto:training@interact.be)

# Training Modules

## Training modules voor Verkopers

1. Structuur in je verkoopgesprek
2. Empathie tonen
3. Succesvol inventariseren van (verborgen) behoeften
4. Klantgericht overtuigen
5. Reageren op tegenwerpingen
6. Afsluiten
7. Toegevoegde waarde verkoop
8. Assertiviteit

## Training modules voor Sales Managers

1. Leidinggeven aan verkopers
2. Coaching vaardigheden
3. Van groepstarget naar individuele salesacties
4. Funneling & forecasting

## Training Modules voor Verkopers

### Module 1 : STRUCTUUR IN JE VERKOOPGESPREK

**Resultaat:** Deelnemers zijn in staat hun verkoopgesprek in een logische structuur te voeren. Hierdoor komen alle belangrijke gespreksonderwerpen aan bod en levert het de kritieke klantinformatie op. De klant ervaart het gesprek als plezierig, duidelijk, overtuigend en op hem/haar gericht.

### Module 2 : EMPATHIE TONEN

**Resultaat:** Deelnemers leren om tijdens klantcontacten interesse te tonen in hun gesprekspartner. Na de training zijn ze in staat om tijdens een gesprek zowel aandacht te schenken aan persoonlijke belangen, behoeften, visie en ervaring van hun gesprekspartner, als aan alle zakelijke belangen.

### Module 3 : SUCCESVOL INVENTARISEREN VAN (VERBORGEN) BEHOEFTE

**Resultaat:** Aandachtig luisteren, doorvragen en het stellen van controlevragen zijn de centrale thema's van deze trainingsdag. Wat is werkelijk van belang voor de contactpersoon? Waarom is dat van belang? Na deze trainingsdag zijn deelnemers in staat veel doortastender vragen te stellen, hetgeen waardevolle informatie voor het sales proces oplevert.

## Prijzen

€ 1.599 excl. BTW voor een training abonnement van 3 modules

€ 3.199 excl. BTW voor een training abonnement van 8 modules

Voor een 8-module abonnement betekent dit dus 400,-€ per module, wat meer dan **50% goedkoper** is t.o.v. de tarieven die algemeen in de markt gehanteerd worden. Alle prijzen zijn exclusief BTW.

### Meer info:

Mail naar [training@interact.be](mailto:training@interact.be) of bel 03/870.60.20 en vraag naar Jürgen De Wolf of Yannick Lepère



#### Module 4 : KLANTGERICHT OVERTUIGEN

**Resultaat:** Deelnemers praten na deze trainingsdag voortaan in 'aspect > voordeel > bewijs' over hun oplossingen. Alleen die aspecten van hun dienstverlening worden benoemd die daadwerkelijk relevante voordelen voor de klant bieden. Als bewijs wordt een concrete referentie genoemd.

#### Module 5 : REAGEREN OP TEGENWERPINGEN

**Resultaat:** Een van de (emotioneel) lastigste momenten in een verkoopgesprek voor veel verkopers is een 'NEE' van de klant. Na deze training begrijpen deelnemers niet alleen waarom klanten met een 'NEE' komen, maar zijn ze vooral goed in staat om effectief te reageren en de 'NEE' te veranderen in een 'JA'.

#### Module 6 : AFSLUITEN

**Resultaat:** Alle inspanningen van een verkoper zijn gericht op het verkrijgen van een 'commitment' van de klant: een akkoord op de offerte, of een volgende fase in het verkoopproces, of een akkoord op een 'proof-of-concept'. Deelnemers zijn na deze dag voorbereid om op een natuurlijke manier de afsluitende vraag te stellen, zodat de klant het commitment geeft.

#### Module 7 : TOEGEVOEGDE WAARDE VERKOOP

**Resultaat:** Wat zijn de ontwikkelingen in de markt waarin de klant actief is? Wat zijn de bedrijfsambities? Wat zijn de 'pijnpunten' van de klant die vooralsnog verhinderen dat de ambities gerealiseerd worden? Deelnemers leren hun gesprek over het bovenstaande te voeren en hun oplossing duidelijk te verbinden aan het oplossen van de 'pijnpunten'. Hiermee realiseren ze 'toegevoegde waarde' voor de klant.

#### Module 8 : ASSERTIVITEIT

**Resultaat:** Op verschillende momenten in het verkoopgesprek is het belangrijk dat de verkoper 'assertiviteit' toont:

- om belangrijke vragen te stellen
- om door te vragen wanneer iets onduidelijk is
- om weerstand te overwinnen
- om overtuigend te communiceren

Deelnemers begrijpen na deze trainingsdag het belang van assertiviteit en zijn in staat assertief te handelen, zonder als arrogant ervaren te worden.

#### Quote

*Ik stond er zelf van te kijken hoe ik in 5 dagen training evolueerde van een ongestructureerd sales gesprek "op goedvallen uit" naar een natuurlijk gesprek met duidelijke structuur en afspraken en doelen. De focus van de 'Advanced Sales training' wordt duidelijk op de praktijk gelegd; enkele voorbeelden zijn de elevator pitch, gesprek met IT manager en financieel manager, marketing plan. En last but not least zitten de technische en licensing facetten van het complexe Citrix productportfolio voor eens en voor altijd tussen de 2 oren.*

*Erik Van Woerkens,  
IT Infrastructure Consultant bij Van Roey Automation*

# Training Modules voor Sales Managers

## Module 1 : LEIDINGGEVEN AAN VERKOPERS

**Resultaat:** In een verkoopteam vraagt iedere verkoper speciale aandacht. Voor welke verkoper past welke leiderschapsstijl? Wat is mijn natuurlijke leiderschapsstijl? Bij welke leiderschapsstijl hoort welk gedrag? Deelnemers krijgen tijdens deze trainingsdag antwoord op deze vragen en zijn beter in staat hun uitdagende verantwoordelijkheid als leider op te nemen.

## Module 2 : COACHING VAARDIGHEDEN

**Resultaat:** Ontwikkelen van verkopers in hun sales succes is het thema van deze module. Verkopers betrekken, uitdagen en inspireren door middel van coaching. Deelnemers zijn na deze training in staat om constructief feedback te geven aan hun verkopers.

## Module 3 : VAN GROEPSTARGET NAAR INDIVIDUELE SALES ACTIES

**Resultaat:** Sales managers moeten hun groepstarget realiseren door middel van individueel succesvol verkopende teamleden. Waar moeten we ons op richten? Welke klanten? Welke prospects? Met welke voorstellen? Welke verkoopacties horen daarbij? Welke verkoopvaardigheden zijn goed? Welke vaardigheden moeten ontwikkeld worden zodat we de kans op realisatie van het groepstarget vergroten?

## Module 4 : FUNNELING & FORECASTING

**Resultaat:** Eén van de basis uitgangspunten van een goed sales beleid is een methodiek om suspects, leads en prospects in kaart te brengen om zo te bouwen aan een deugdelijke forecast. Deelnemers zijn na deze training in staat een funnel samen te stellen en een forecast op te bouwen, die steek houdt.

### Quote

*"Hoezo?? Verkopen is veel meer dan op de koffie gaan en een gezellig babbeltje slaan?"*

*Tijdens de 'Advanced Sales training' leerde ik gestructureerd een gesprek op te bouwen en tot consensus te komen, en ervoor te zorgen dat je een vervolgactie kunt bekomen zodat er ruimte is voor een tweede gesprek.*

*Mijn top-3 van 'lessons learned'*

- 1. Trap niet in de val van de monoloog waarbij je de klant overdondert met een waterval van minder relevante productspecificaties;*
- 2. LUISTEREN, LUISTEREN en LUISTEREN;*
- 3. Voorbereiding is alles! Weet met wie je aan het praten bent!*

*Koen Thomaes,  
Account Manager  
bij Kender-Thijssen*

**Bestel nu en bespaar meer dan 50%  
t.o.v. marktconforme prijzen voor sales trainingen!**

**interAct ::**

Oudestraat 119  
2630 Aartselaar  
tel: +32 (0)3 870 60 20  
fax: +32 (0)3 870 60 21  
info@interact.be  
www.interact.be