



DUUR

1 namiddagsessie van 13 tot 18u
Welkom vanaf 12.30u met broodjes.

LOCATIE EN DATUM

Rode Bol, Gent:
Donderdag 2018: 26/04
BluePoint, Berchem:
Dinsdag 2018: 23/10

PRIJS (EXCL. BTW)	Met KMO- portefeuille		Zonder KMO- portefeuille
	KO* (-40%)	MO* (-30%)	
UNIZO-lid	€ 210	€ 245	€ 450
Geen lid	€ 270	€ 315	€ 550

Voor meer info zie p.33.

Uw inschrijving staat garant voor een topexpert, een aangename locatie en syllabus. Welkom met broodjes, koffiebreek en afsluitend netwerkmoment. Gratis parking.

INSCHRIJVEN

Het aantal plaatsen is beperkt.

Schrijf meteen in:

Gent:

www.ondernemersacademie.be/222

Berchem:

www.ondernemersacademie.be/218

* KO: Kleine onderneming (<50 werknemers): -40%
MO: Middelgrote onderneming
(>50 en <250 werknemers): -30%

Inspiration Seminar

Proactief Prospecteren

SPECIAAL
OP UW
VRAAG!

HERKENT U UZELF IN DEZE VEELGEHOORDE UITSPRAAK BIJ VLAAMSE VERKOPERS EN ONDERNEMERS?

Prospectievermijding of gebrekkige klantenacquisitie kan een hardnekkige rem zijn op uw bedrijfsgroei. Eén ding is zeker; wie goed kan prospecteren creëert meer verkoopkansen en haalt meer orders binnen. Alle reden dus om snel uw prospectievaardigheden aan te scherpen!

Voor wie?

Ondernemers die meer verkoop willen realiseren. Verkoopleiders die hun sales team willen stimuleren. Verkopers die (nog) succesvoller willen verkopen. Startups die linea recta op kruissnelheid willen komen.

Uw tijd waard:

- Een wervelende dag waar plezier en leren samengaan.
- Concrete, bewezen stappen die u meteen kunt zetten.
- Direct resultaat bij toepassing van het geleerde!
- Netwerkgelegenheid bij uitstek.

De docent



Yves Roelens versterkt ondernemers, verkoopleiders en accountmanagers in de verkoop. Hij helpt hen vlotter klanten maken en rendabel(er) verkopen. Zo kunnen ze sneller

groeien in hun business met meer voldoening. Kenmerkend aan zijn opleidingen is het leren om direct beter te presteren, een aanpak die deelnemers effectief beweegt van 'weten' naar succesvol 'doen'.

Programma in detail

In dit seminar (her)ontdekt u de volgende topics:

- Hoe u effectief leads genereert.
- Systematisch verkoopkansen aantrekken.
- Hoe u mentale weerbaarheid optimaliseert.
- Routines om te scoren in goede en lastige momenten.
- Hoe u praktisch prospecteert.
- Acquisitietechnieken die u direct kan gebruiken:
 - Het potentieel van prospecten accuraat inschatten.
 - De contactweerstand van prospecten doorbreken.
 - De aandacht van de prospect pakken en houden.
 - Moderne methodes om telefonisch te prospecteren.
 - De do's en don'ts van onaangekondigde bezoeken.

En veel meer!

"Eens ik voor de klant zit, kan ik mijn aanbod best goed verkopen. Nieuwe, potentiële klanten vinden en contacteren vind ik echter lastig! Daardoor doe ik het eigenlijk te weinig."