

Masterclass Sales Cyclus 3.0

IN 5 WEKEN NAAR MEER WINSTGEVENDE VERKOOP!

Wilt u **snel winstgevender verkopen**? Dan is de Sales Masterclass Cyclus 3.0 iets voor u! In deze intensieve salesopleiding leidt toptrainer Yves Roelens u naar hogere verkoopprestaties. U versterkt uw parate verkoopvaardigheden en realiseert tijdens de training al **tastbaar rendement**. Deelnemers scoorden de eerdere edities van dit programma extreem hoog. Deze sterke waardering was vooral te danken aan de directe resultaten die deze training teweegbrengt. **Tijdens de laatste editie werd in één groep meer dan 750.000 euro extra verkoop gerealiseerd!**

Bekijk de reacties van collega's die eerder deelnamen op www.ondernemersacademie.be/152. U hoort het van hen: deze cursus is een **must voor iedereen die vooruit wil in de verkoop!**

Voor wie?

Deze training is ideaal voor ondernemers, startups, verkoopleiders, junior verkopers en senior verkopers. Deze cyclus is dus nuttig voor iedereen die moet presteren in de verkoop!

Wat kunt u na deze opleiding?

Na 5 weken kunt u:

- continu klanten vinden die direct van u willen kopen.
- professioneler en aantekelijker verkopen.
- koopweerstand overwinnen en orders afsluiten.
- met gemoedsrust uw winstgroei verzekeren en een groter netto-inkomen realiseren.

... en veel meer!

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 een grotere voldoening. Kenmerkend aan de opleidingen van Yves Roelens is het leren om direct beter te presteren - een aanpak die deelnemers effectief beweegt van 'weten' naar succesvol 'doen'.

De verkoopseminars van Yves Roelens worden druk bezocht in Vlaanderen. Vorig jaar namen meer dan 3000 enthousiaste zakenmensen deel aan zijn sales events. Begin 2016 trok zijn seminar 'Proactief Prospecteren' meer dan 1200 ondernemers, die de sessie sterk waardeerden. Neem zelf de proef op de som en beleef een actiegerichte trainingscyclus waaruit u blijvend rendement haalt!

TIP: Eerst eens kennismaken met Yves Roelens? Volg dan de Sales Bootcamp (p.28).

Uw tijd waard:

- U vergroot uw drive om onder alle omstandigheden uw doelen te bereiken.
- U traint alle vitale verkoopvaardigheden om commercieel te scoren.
- U creëert cruciale verkoopmiddelen die uw invloed aanzienlijk vergroten.
- U past direct toe wat u leert en krijgt coaching voor maximale resultaten.

Kortom, u leert verkoopsucces creëren van A tot Z in 1 trainingstraject!

Programma in detail

4 GESPREKSKUNST

Overtuigende verkoopsgesprekken voeren

Met een gestructureerde verkoopaanpak die aansluit op uw natuurlijke stijl, scoort u! U wint sneller het vertrouwen van klanten, haalt hun noden vlotter boven tafel en ervaart minder weerstand als u een oplossing voorstelt of om een engagement vraagt. Zo haalt u uit elk gesprek wat erin zit!

5 OFFREREN

Scoren met offertes

Een competitieve offerte is meer dan een prijslijst met voorwaarden. Het is een doeltreffend 'verkoopsgesprek op papier' dat beslissers overtuigt - ook in uw afwezigheid! In 7 praktische stappen herwerkt u uw offertes tot voorstellen die uw klanten gewoonweg niet kunnen weigeren!

6 ONDERHANDELEN

Koopweerstand overwinnen

Veel klanten reageren op een fair prijsvoorstel met kortingsvragen. Verlaagde prijzen vreten echter aan uw winst en kunnen nefast zijn voor uw motivatie. Daarom is prijsdruk voorkomen of tijdig tegengaan belangrijk. Verkopen zonder margeverlies is een must, ook al is uw concurrent goedkoper!

7 ZELFMANAGEMENT

Organisatie en planning

Ontdek hoe u uw eigen salesmanager wordt en zo veel meer uit uw verkoopinspanningen haalt! Leer uw verkooptijd omzetten in maximale meerwaarde en cultiveer de topverkoper in uzelf. Met slim zelfmanagement hebt u complete controle over uw activiteiten en presteert u op topniveau!

ENKELE REACTIES VAN DEELNEMERS

"Deze 5 dagen waren voor mij een 'once in a lifetime experience'. Het was een intensieve, motiverende training met kant-en-klare antwoorden die u direct kan gebruiken in uw business."
- **Michel Seeger, CEO Rederij Franlis**

"Ik stond heel kritisch tegenover zo'n opleidingen maar schreef toch in. Na alles wat ik heb geleerd en de extra verkoop die ik er intussen heb uitgehaald, ben ik 100% overtuigd. Een echte aanrader!"
- **Jan Moens, Publisher Wieper Magazine**

"5 lange, intensieve opleidingsdagen die me veel kracht, visie en extra salestechnieken hebben gegeven! Deze training was voor mij een openbaring. Ook ervaren ondernemers en verkopers kunnen hier heel veel uithalen."
- **Kim Baetens, Accountmanager LijnCom**

"De inhoud van de opleiding en de manier van aanbrengen waren top! Ik werd enorm geïnspireerd en hoorde de trainer zelfs nu nog spreken terwijl ik aan het verkopen ben!"
- **Geert Van Buynder, AXA Bank- en Verzekeringkantoor**

"Ik heb heel veel van deze cursus opgestoken en ondervonden dat de inzichten en technieken echt werken. Het was wereldniveau - dat meen ik."
- **Patrick Dumon, Zaakvoerder Contactlens-Centrum Knokke**

"Tijdens de cyclus verkocht ik 10.000 eenheden van een product aan een klant die er normaal slechts 4.000 per jaar koopt! Het effect van deze training laat zich heel snel voelen!"
- **Joris Beeckman, Zaakvoerder JMB**

DUUR

5 dagessies van 9 tot 19u
Welkom vanaf 8.30u.

Gezien de intensiteit van de training, mag u voldoende koffiebreaaks, een gezonde lunch en versnaperingen verwachten.

LOCATIES EN DATA

Golfhotel Stiermeirde, Genk:
Donderdag 2017: 16/11, 23/11, 30/11, 07/12, 14/12

Kasteel van Zwijnaarde, Gent:
Dinsdag 2017: 07/11, 14/11, 21/11, 28/11, 05/12

PRIJS (EXCL. BTW)	Met KMO-portefeuille		Zonder KMO-portefeuille
	KO* (-40%)	MO* (-30%)	
UNIZO-lid	€ 1.710	€ 1.995	€ 2.850
Geen lid	€ 1.890	€ 2.205	€ 3.150

Voor meer info zie p.33.

Uw inschrijving staat garant voor topexperten, een aangename locatie en syllabus. Welkom met koffie, lunch en afsluitend netwerkmoment. Gratis parking.

INSCHRIJVEN

Het aantal deelnemers is beperkt tot 20. Wees er snel bij!

Schrijf meteen in:

Genk: www.ondernemersacademie.be/184

Gent: www.ondernemersacademie.be/152

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