

## Global Mind Fixers

# Sales-Bootcamp – High-Level

In de Sales-Bootcamp bekijken we met nieuwe technieken “HOE” te verkopen in 2020

De psychologie van koper en verkoper + je staat 10 stappen voor op de concurrentie!

### Ondervinding:

Er is een duidelijk verschil in aanpak gekomen van verkopers met minder dan 5 jaar ervaring en verkopers met meer dan 5 jaar ervaring. Dit is vooral zichtbaar over de denkwijze en de ondervinding binnen de onderhandelingen van een verkoop. Het proces verandert constant.

**TOCH, gaan ze allebei met dezelfde klanten om!**

**Global Mind Fixers** heeft met meer dan 20 jaar ervaring in sales, van startend niveau tot het absolute TOP niveau in verkoop een totaal vernieuwde methode ontwikkeld. We hebben gedurende al deze jaren analyses opgemaakt en ondervinding opgebouwd. Global Mind Fixers heeft deze gebundeld en verzorgt nu Bootcamps over de ganse wereld en dit van kleine bedrijven, KMO's tot de absolute mega-bedrijven.

**Door je psychologische kennis bij te werken, evolueer je naar 30% meer verkopen!**

### Aanpak:

De Sales-Bootcamp is 1 à 2 volle dagen (afhankelijk van de directie).

Door hun productkennis dat ze alreeds bezitten hoeven we NIET uit te leggen “WAT” te verkopen, maar wij brengen bij “HOE” te verkopen en dit aan alle mogelijke verschillende klanten.

**Alle medewerkers in verkoop zullen opgeleid worden naar de aard van jullie bedrijf!**

1. Een **RESET** van de verkoper zijn ingesteldheid en (soms) de vooroordelen in verkoop.
2. Het duidelijke verschil maken tussen een klant van de periode **voor 2000 en na 2000**.
3. Welke verwachtingen heeft het bedrijf van alle verkopers, bv. Targets, Commissies, ...
4. Bijbrengen van psychologie, vertrouwen, service, orde, echte beloftes, enz...
5. Aanleren van vernieuwde technieken om contracten en verkopen **AF TE SLUITEN**.
6. Negativiteit wordt gepolijst en omgezet in positiviteit.
7. Hoe verkopen we bijproducten (financiering, verzekering, accessoires, termijnen, ...)
8. Methodes om extra korting, te duur, te late leveringen, klachten, enz.. **te vermijden**.
9. Het creëren van respect tussen koper en verkoper voor een lange termijn relatie.
10. **En nog zoveel meer ...**

# Global Mind Fixers

**Programma:** Ernst, uitbeelden, rollenspel, amusement, actief, hoog niveau

## Sales-Bootcamp -5 jaar ervaring en +5 jaar ervaring

### Dag 1.

1. Eerste indruk: onbekend gezicht (3 punten schriftelijk aanhalen zonder effectieve voorstelling)
2. Notities overlopen
3. Uitleg en voorstelling over de Sales-Bootcamp
4. Voorstelling van iedereen in de Sales-Bootcamp
5. Start van de presentatie:
  - Geen camera's? Waarom niet?
  - Welke 5 soorten klanten bestaan er?
  - Verkoopgesprek rechtstaand / zittend (rollenspel)
  - Evaluatie verkoopgesprekken
  - Psychologie van een koper
  - Houding van de koper en de verkoper tijdens een gesprek

### Eten

- Hoe is de werking van een verkoop
- Bellen van thuis (indien dit gebeurt)
- Welkom en intrede bij de klant (Trust Time)
- Waar denk je aan tijdens een gesprek
- Afleidingen tijdens een verkoopgesprek
- Bijkomende zaken om op te merken bij de klant
- Welke reactie geef jij op de klant op de volgende stellingen

### Einde dag 1

## Dag 2.

1. Wat is een verkoop van A-Z
2. Psychologie van de sales
  - 2 basisprincipes in verkoop
  - Wat zijn de voorbereidingen tot verkoop
  - Challenger sale
  - Effectief verkopen en sneller kunnen overtuigen
  - Inhoud van verkoop
  - Te duur! Hoe ga je daarmee om?
  - Tips voor na het afsluiten van een verkoop

## Eten

3. Hoe kom je over bij de klant negatief/positief
4. Wat maakt de klant boos/woedend
5. Anti-Verkoop
6. Tricks&Tips om de klant te ontwapenen van superieur gedrag.
7. Wat verwacht het bedrijf en de bedrijfsleiding van u.
8. Evaluatietest (indien nodig)

## Einde dag 2

**Benodigheden:** Uw vergaderruimte, groot scherm, beamer, een dosis gezond verstand 😊

**Contact:** Stuur een mailtje naar [info@globalmindfixers.com](mailto:info@globalmindfixers.com) voor een afspraak ter plaatse

**Global Mind Fixers**



David Devlieger

General Manager – GMF / CM

[info@globalmindfixers.com](mailto:info@globalmindfixers.com)

[www.globalmindfixers.com](http://www.globalmindfixers.com)

0032 (0) 471 537 190