

Locatie

Je bent van maandagochtend tot donderdagavond te gast in het SellingNet Trainingcentrum Sauerland te Winterberg-Mollseifen. Mollseifen is zowel met de auto (vanaf Utrecht circa 320 km) als ook met het openbaar vervoer goed te bereiken.

Snowboarden

De snowboard cursus wordt door ervaren skileraren van Skischule Neuastenberg gegeven. De snowboard cursus is inclusief het gebruik van schoenen, helm en board (je hoeft dus alleen een lekkere warme trui, jas en (ski)broek mee te nemen!).

Inschrijven

Om je voor Sales & Snow '12 aan te melden kun je de antwoordkaart invullen en opsturen of telefonisch reserveren (074 7110262). Jouw investering in Sales & Snow '12 is € 1.395,- excl. 19% btw. Inclusief zijn de overnachtingen op basis van volpension, de snowboard cursus, het gebruik van schoenen, helm en board, de skiliftenkaart en natuurlijk 25 intensieve uren verkooptraining.

Voorovernachting (zondag op maandag) incl. ontbijt € 31,00. Kun je al snow-boarden of wil je skiën? Geen probleem! Je betaalt dan geen € 1.395,-, maar slechts € 1.245,-.

Antwoordkaart

Ja, schrijf mij/ons* in voor Sales & Snow '12

Naam en voornaam

E-mail

Mobiel

1

2

3

1e voorkeursweek* Week 3 (16 jan) / week 4 (23 jan) / week 6 (6 feb) 2012

2e voorkeursweek* Week 3 (16 jan) / week 4 (23 jan) / week 6 (6 feb) 2012

Bedrijfsgegevens

Organisatie:

Postbus:

Postcode:

Plaats:

Telefoon:

Contactpersoon:

Handtekening:

* Omcirkel uw keuze

Stuur dit formulier per post (postzegel niet nodig) naar:

SellingNet Sales Camps, Antwoordnummer 5023, 7550 VE Hengelo

Voor informatie over andere trainingsprogramma's kijk op www.sellingnet.nl

25 uur verkooptraining

10 uur snowboarden

Sales & Snow '12

Ben jij actief in de sales en ben je op zoek naar méér verkoopsucces?
Schrijf je dan in voor Sales & Snow '12!

SellingNet Camps

www.sellingnet.nl

Voor wie

Deze training is geschikt voor **commerciële mensen** die zoeken naar verdere ontwikkeling en verdieping van hun vaardigheden. Na deze training kun je met **méér persoonlijke kracht méér commercieel succes** in 2012 boeken én heb je een mooi kleurtje van het snowboarden gekregen!

Wanneer

> MAANDAG 16 JANUARI T/M DONDERDAG 19 JANUARI (Wk 3/2012) > MAANDAG 23 JANUARI T/M DONDERDAG 26 JANUARI (Wk 4/2012) > MAANDAG 6 FEBRUARI T/M DONDERDAG 9 FEBRUARI (Wk 6/2012)

Opbrengst

De training levert je direct het volgende rendement op: > je behaalt betere verkoopresultaten > je hebt meer grip op je sales funnel > je krijgt praktische handvatten voor een betere werkorganisatie > je kunt op alle klantniveaus succesvollere relaties leggen > je maakt optimaal gebruik van jouw sterke en minder sterke kanten > je leert **recessie-proof** te verkopen.

Inhoud training

Verkoopgesprek

> Hoe maak ik méér bezoeksafspraken? > Hoe bereid ik mij effectiever op een verkoopgesprek voor? > Hoe open ik een verkoopgesprek kansrijker? > Hoe bouw ik in een verkoopgesprek sneller een vertrouwensbasis op? > Hoe overtuig ik de klant sneller en beter? > Hoe demonstreer ik overtuigender mijn product of dienst? > Hoe schrijf ik offertes die scoren? > Hoe weerleg ik tegenwerpingen en bezwaren? > Hoe win ik zware prijsonderhandelingen? > Hoe onderhandel ik met inkopers over contracten? > Hoe creëer ik win/win situaties met mijn klanten? > Hoe verkoop ik slimmer in een tijd van economische recessie?

Werkorganisatie

> Hoe krijg ik meer invloed op mijn sales funnel? > Hoe stuur ik mijn verkoopactiviteiten? > Hoe maak ik een goed account- of rayonplan? > Hoe stuur ik op méér klantwaarde?

Persoonlijke effectiviteit

> Hoe werk ik meer aan mijn doelgerichtheid? > Wat zijn mijn persoonlijke kernkwaliteiten? > Waar moet ik aan werken? > Hoe ga ik beter met mijn tijd om? > Hoe anticipeer ik op gedrag (bijvoorbeeld risicomijdend- of uitstelgedrag) van de ander?

Tijdsindeling

> MAANDAG: 09.00 - 10.00 uur aankomst in Mollseifen - 10.00 uur VERKOOPTRAINING - 12.30 uur lunch - 13.30 uur snowboarden - 16.30 uur VERKOOPTRAINING - 20.00 uur diner
> DINSDAG: 08.00 uur ontbijt - 09.00 uur VERKOOPTRAINING - 12.30 uur lunch - 13.30 uur snowboarden - 16.30 uur VERKOOPTRAINING - 20.00 uur diner > WOENSDAG: 08.00 uur ontbijt - 09.00 uur VERKOOPTRAINING - 12.30 uur lunch - 13.30 uur snowboarden - 16.30 uur VERKOOPTRAINING - 19.00 uur diner - 20.30 uur Nachtrodelgaudi > DONDERDAG: 08.00 uur ontbijt - 09.00 uur VERKOOPTRAINING - 12.30 uur lunch - 13.30 uur snowboarden - 16.00 uur vertrek

Trainers

De trainers van SellingNet hebben een langjarige ervaring als verkooptrainer in verschillende branches. Zij kunnen de behandelde stof uitstekend relateren aan jouw dagelijkse praktijk. Daarnaast hebben zij uitstekend zicht op persoonlijke vaardigheden en commerciële processen.

Trainingsmethodiek

Deze training kenmerkt zich als zeer praktisch: circa 70% van de tijd wordt besteed aan uitdagende oefeningen, rollenspelen, cases en presentaties. Hierdoor leg je voortdurend de relatie tussen de theorie en jouw praktijksituatie.

Incompany

Sales & Snow '12 is ook bedrijfsgericht te organiseren. Neem voor meer informatie contact op met het secretariaat van SellingNet, telefoon 074 7110262.



Sales
SellingNet
Camps

Sails | Snow | Survival