

## Locatie

Je bent 4 dagen (vol pension) te gast bij **SellingNet Trainingcentrum Sleattemer** te Balk (Friesland).

## Zeilen

Het zeilen is zowel voor beginnende als ervaren zeilers bedoeld. Er zijn ervaren zeil-instructeurs aanwezig. Zeilinstructies zijn inclusief en er wordt gezeild in Polyvalken.

## Inschrijven

Om je voor Sales & Sails '12 aan te melden kun je de **antwoordkaart invullen en opsturen** naar onderstaand adres. Uiteraard is telefonisch reserveren ook mogelijk. Na ontvangst van jouw reservering ontvang je per omgaande een bevestiging, een factuur en een uitnodiging voor deelneming. Jouw investering in Sales & Sails '12 is € 1.235,- exclusief 19% btw, op basis van volpension.

## Incompany

Sales & Sails is ook bedrijfsgericht te organiseren. Neem voor meer informatie contact op met het secretariaat van SellingNet, telefoonnummer **074 7110262**.

# Antwoordkaart

Ja, ik schrijf mij in / wij schrijven ons in voor Sales & Sails '12

Naam en voornaam

E-mail

Mobiel

1  
2  
3

1e voorkeursweek\* Week 26 / week 27 / week 28 / week 29 2012

2e voorkeursweek\* Week 26 / week 27 / week 28 / week 29 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](http://www.sellingnet.nl)

25 uur verkooptraining

15 uur zeilen

## Sales & Sails '12

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

Sales  
SellingNet  
Camps

[www.sellingnet.nl](http://www.sellingnet.nl)

## Voor wie

Deze 4-daagse 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** boeken én heb je een mooi kleurtje van het zeilen gekregen!

## Wanneer

> **MAANDAG 25 JUNI T/M DONDERDAG 28 JUNI (Wk 26/2012)** > **MAANDAG 2 JULI T/M DONDERDAG 5 JULI (Wk 27/2012)** > **MAANDAG 9 JULI T/M DONDERDAG 12 JULI (Wk 28/2012)** > **MAANDAG 16 JULI T/M DONDERDAG 19 JULI (Wk 29/2012)**

## 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 salesfunnel? > 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 uur ontvangst - 09.30 uur **verkooptraining** - 12.30 uur lunch - 13.30 uur zeilen - 18.00 uur diner - 19.00 uur **verkooptraining** - 21.00 uur vrij programma  
> **DINSDAG:** 09.00 uur **verkooptraining** - 12.30 uur lunch - 13.30 uur zeilen - 18.00 uur diner - 19.00 uur **verkooptraining** - 21.00 uur vrij programma > **WOENSDAG:** 09.00 uur **verkooptraining** - 12.30 uur lunch - 13.30 uur zeilen - 17.00 uur **verkooptraining** - 19.30 uur paling roken  
> **DONDERDAG:** 09.00 uur **verkooptraining** - 12.30 uur lunch - 13.30 uur zeilen - 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.

Schrijf je nu in en ontvang gratis zo'n heerlijk Frysk smulpakket!

Sales  
SellingNet  
Camps

Sails | Snow | Survival