



Sandler Essentials

Programma Overzicht

SANDLERSM

By Sellvision B.V. in Midden-Nederland

welkom

SALES MASTERY ESSENTIALS

Sales Mastery Essentials bestaat uit 9 afzonderlijke modules. Deze sessies zijn ontworpen om bij de deelnemers bewustwording en begrip van de componenten en concepten van de Sandler methodologie te creëren.

De oefeningen in de sessies zorgen ervoor dat de deelnemers het materiaal in concrete scenario's leren toepassen, terwijl ze de Sandler technieken in de beschermde omgeving van de training met gelijkgestemden oefenen.

De rol van de trainer is die van facilitator en coach, die ervoor zorgt dat de deelnemers grotendeels zelf en in synergie met de groep, de oplossingen bedenken. Het model begint bij "bewustwording" en eindigt bij het "beheersen" van de leerstof, zoals aangegeven wordt door het "Adult Learning Model" (Bewustwording, Begrijpen, Toepassen en Beheersen).

Het Sandler Essentials programma biedt deelnemers een aanpak voor het bewustworden, begrijpen en de eerste stappen in het toepassen van de concepten en technieken.

Elke deelnemer krijgt een jaar lang toegang tot ons Online Learning Management System waar alle benodigde materiaal en tools die het toepassen van de leerstof in de dagelijkse werksituatie eenvoudiger maken, bijvoorbeeld de Pre Call Planner en Debriefing van gesprek met een prospect.

Waarom een systeem?

Deelnemers vergelijken het traditionele verkoopsysteem en het systeem van de prospect en leren hoe ze veel beter kunnen samenwerken. Ze zullen ook leren waarom het Sandler Selling System effectiever en efficiënter is.

Bonding & Rapport

Leer hoe je een goede band en verstandhouding met je prospect kan creëren door onder andere de elementen van actieve participatie en het OK/Niet-OK principe toe te passen

Up-Front Contracts maken

Deelnemers leren de betekenis en de samenstelling van Up-Front Contracts en leren deze te gebruiken in elke stap van het hele Sandler Selling System.

modules

Het begint bij “bewustwording”

Strategische Vraagtechnieken

Deelnemers ontwikkelen de strategie van “Reversing” als een essentiële vaardigheid die in alle compartimenten van de methodiek toegepast wordt. Daarnaast leren ze de gespreksbalans te optimaliseren en zo min mogelijk in de gratis advies-mode te belanden met de 'Dummy Curve'-techniek.

Identificeren van redenen om zaken te doen (PIJN)

Het identificeren van 'Pijn' gaat om het ontdekken en begrijpen van de redenen en de impact van de behoefte van een prospect om een product of dienst te willen kopen. De pijn ontdekken geschiedt via subtiele technieken en tactieken die de prospect ertoe aanzetten om een beeld van zijn eigen behoeftes te schetsen.

Het Budget van de Prospect blootleggen

Deelnemers ontwikkelen vaardigheden om vast te stellen of de prospect kan én bereid is om te investeren in hun product en/of dienst die nodig zijn om zijn zakelijke probleem / pijn op te lossen.

Het identificeren van het besluitvormingsproces van de prospect

Deelnemers leren hoe ze het besluitvormingsproces van de prospect kunnen doorgronden. Er dient met vele facetten rekening te worden gehouden, zeker in een internationale of multi-level organisatie.

Het afsluiten van de verkoop

Deelnemers gaan door de presentatie en afrondende stap om tot het sluiten van de deal te komen. Tijdens de afsluiting leer je te bevestigen en bewijzen dat jij kunt leveren wat de prospect nodig heeft. Het presentatieformat neemt prospects mee in hun eigen pijnpunten, de impact daarvan, de positieve effecten van de oplossing die andere klanten al hebben ervaren en het testen van het geloof in de oplossing. Ze stellen de verkoop dan veilig via de naverkoopstap die rekening houdt met bedenkingen of externe invloeden die de deal kunnen hinderen. Hier start ook het proces van de doorverwijzing.

Verbeter uw BAT Gemiddelde

Deelnemers leren begrijpen waarom effectieve training niet één-dimensionaal is maar een onlosmakelijke wisselwerking is tussen gedragingen (Behaviour), Attitude en Techniek.

Werken aan een stevig
fundament voor meer
succes in Sales?



Maak die afspraak

Sandler Nederland
Edisonweg 7C
3404 LA IJsselstein
Telefoon: 030-6875148
Email: info.middennederland@sandler.com
Website: www.utrecht.sandler.com

SANDLERSM