

VDS  know how to grow

Product information

Mental Selling Power®

VDS Training Consultants B.V.
Weena 242-244-246
3012 NJ Rotterdam
P.O. Box 21661
3001 AR Rotterdam
The Netherlands

Tel.: +31 (0)10 206 53 00
Fax: +31 (0)10 206 53 99

Internet: www.vds.nl
E-mail: info@vds.nl



Een boost in productiviteit!

Hoe kan de ene verkoper het beter doen dan de andere, terwijl ze dezelfde kennis en vaardigheden in huis hebben? Het krachtige concept

Mental Selling Power® geeft antwoord op deze vraag door te focussen op de belangrijkste oorzaak van dit verschil in productiviteit.

- Het verkoopproces
- Wat is verkoopleiderschap?
- Zelfbewuste emoties
- MSP®
- Opzet van de training
- Resultaten van de training
- Voor wie?



Het verkoopproces optimaliseren

Het is een herkenbaar probleem; verkopers volgen één of meerdere trainingen, maar in de praktijk ziet u hier weinig of geen resultaat van. Een ander probleem is vaak dat ze niet in staat zijn de toegevoegde waarde van uw bedrijf te verkopen. Door het gebrek aan daadkracht en productiviteit wordt niet optimaal gepresteerd. U verlangt verkoopleiderschap van uw verkopers. Verkopers die hun effectiviteit verhogen door de leiding te nemen in het verkoopproces.

Een eigenschap die essentieel is bij o.a.:

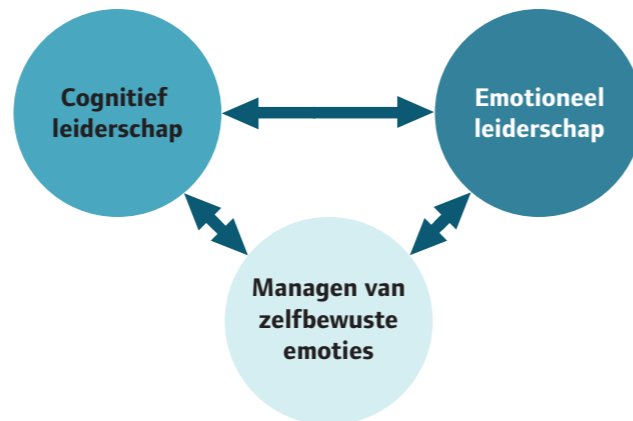
- Cold calling;
- Het stellen van commerciële prioriteiten;
- Het doorvragen naar diepere klantenbehoeften;
- Het meenemen van de klant in het verkoopgesprek (nieuwe fasen ingaan);
- Het hanteren van probleemsituaties in het verkoopproces;
- Het aantonen van de meerwaarde van producten;
- Het afsluiten van een order;
- Het toepassen van 'cross-selling'.

Wat is verkoopleiderschap?

Verkopen is transacties afsluiten. Een vak waarin de verkoper zichzelf voortdurend tegenkomt en wordt getest op zijn/haar incasseringsvermogen. Hoe gaan uw verkopers om met die druk? Verkoopleiderschap zorgt voor doortastendheid in lastige verkoopsituaties. Om verkoopleiderschap aan de dag te leggen, moeten meerdere hindernissen worden genomen. Bij verkoopleiderschap draait het om drie elementen:

- Cognitief leiderschap: kennis (van producten, klanten, markten, concurrenten) en vaardigheden (commercieel en technisch);
- Emotioneel leiderschap: emotionele toonzetting en de manier waarop men overkomt op anderen;
- Managen van zelfbewuste emoties: controle over impliciete processen met betrekking tot schaamte en angst.

De pijlen in het getoonde figuur laten zien dat de drie elementen elkaar beïnvloeden. Als iemand onvoldoende controle heeft over één van deze elementen, maakt hij/zij onvoldoende gebruik van zijn/haar potentieel.



Zelfbewuste emoties

Emoties bestaan onder meer uit gevoelens, fysiologische reacties en gedragsreacties. Zelfbewuste emoties ontstaan doordat een persoon rekening houdt met de manier waarop hij/zij door anderen denkt te worden beoordeeld. Het gaat hier niet om de primitieve emoties, zoals bij emotioneel leiderschap, maar om de toetsing aan de normen en waarden van de ander.

MSP®: de nieuwe trainingsbenadering

Verkopers worden meer dan eens weerhouden van optimale resultaten door psychologische blokkades. Mental Selling Power® onderscheidt zich van andere verkooptrainingen door op een doeltreffende manier aandacht te besteden aan deze blokkades. Verkopers worden in staat gesteld om boven zichzelf uit te stijgen en zo een voorsprong te nemen op hun concurrenten.

Vaardigheden die verkopers in vorige trainingen hebben ontwikkeld, zijn geen verloren tijd, geld en energie geweest. Uw verkopers moeten die vaardigheden alleen nog durven toepassen. Mental Selling Power® werkt aan een impactvol gedragsniveau: durf, initiatief en het ontwikkelen van zelfvertrouwen. Het

resultaat is dat uw verkopers minder afgeleid worden door eigen belemmeringen en daardoor beter leren en presteren.

De actieve benadering van Mental Selling Power®, de onorthodoxe manier van leren en de duurzame resultaten van de training blijken veel waardering te oogsten onder de deelnemers:

“De aanpak is naast origineel ook effectief. Het is geen kunst-je of een truc die je wordt aangeleerd, maar je leert optimaal gebruik te maken van je eigen kracht.”

“De kracht zit in de eenvoud van het concept. Ruis, focus en je bewust worden van hoe dat bij jezelf en anderen werkt. Daarna krijg je sneller in de gaten wat er tijdens je gesprek op procesniveau gebeurt.”

Opzet van de training

De training Mental Selling Power® is globaal opgebouwd uit de volgende stappen:

Groepsintake

Tijdens deze eerste kennismaking wordt het programma toegelicht en worden de individuele prestaties tot nu toe, persoonlijke leerdoelen en de verwachtingen in kaart gebracht. Daarbij worden afspraken gemaakt over de voorbereiding en borging van de training.

Training

De training bestaat uit twee aaneengesloten dagen mét avondprogramma (5 dagdelen).

Individuele natake

De individuele natake bestaat uit een gesprek van 1 à 1,5 uur, zo'n 4 tot 6 weken na de training. In deze natake kijken de medewerker, leidinggevende en trainer terug op het proces en worden met de medewerker coachingsafspraken gemaakt voor de toekomst. De leidinggevende is bij dit gesprek aanwezig, zodat hij/zij het stokje kan overnemen.

Als organisaties besluiten met MSP® aan de slag te gaan, wordt eerst samen bepaald welke interventies, op welke momenten voor welke doelgroep van belang zijn.

Resultaten van de training

De Mental Selling Power® training is ideaal voor diverse commerciële doelgroepen.

Zeker als u bedenkt dat wij de deelnemers het volgende kunnen garanderen:

- Aantoonbaar betere commerciële resultaten;
- Meer ontspannen omgang met lastige verkoopsituaties;
- Meer plezier in werkzaamheden die voorheen werden vermeden;
- Meer plezier in verkoop;
- Betere omgang met tegenslagen en afwijzing;
- Meer initiatief;
- Actiever aan het werk.

Na het volgen van de trainingsinterventie zijn uw verkopers wél in staat hun aangeleerde vaardigheden in de praktijk te brengen. Bovendien is de Mental Selling Power® training een uitstekende basis voor een open en stimulerende verkoopcultuur.

Voor wie is de training bestemd?

Mental Selling Power® richt zich specifiek op medewerkers die in de verkoop actief zijn. Om de training zo veel mogelijk te laten aansluiten op de dagelijkse praktijk is enige verkoopervaring gewenst, maar niet altijd noodzakelijk. Gebleken is dat verkopers die de training hebben gevolgd effectiever omgaan met reeds aangeleerde c.q. aan te leren verkoopvaardigheden.

Meer informatie

Wilt u weten hoe Mental Selling Power® de verkoop in uw organisatie kan verbeteren? Neem dan gerust contact met ons op. U kunt ons telefonisch bereiken via (010) 206 53 00 of per e-mail: info@vds.nl.

