



---

## ECHT Sales: de Premium Experience

**Cursusduur: 3 Dagen**    **Cursuscode: PREMIUM**

---

### Beschrijving:

[EXPERIENCE TRAINING] In deze training leert de deelnemer om in iedere fase van het verkoopproces, vanaf het begin tot het eind, de klant te binden aan de wow-factor die een merk wil oproepen, ongeacht wat het product is. Of je nou luxegoederen zoals horloges of auto's, zakelijke producten zoals verzekeringspolissen of leasecontracten of IT-producten zoals servers of licenties verkoopt: iedereen die een premium-merkbeleving wil overbrengen moet deze training gevolgd hebben. Dit is een zogenaamde Experience Training en gebaseerd op de ECHT TRAINING®-methodiek. Dat betekent: veel praktijkoefeningen, veel feedback, veel lol, maar vooral: veel impact en een onvergetelijke training.

---

### Doelgroep:

Accountmanagers, vertegenwoordigers, showroom-verkopers of andere resultaatgerichte professionals die kansen willen verzilveren die ontstaan tijdens klantcontact.

---

### Doelstelling:

- Controle hebben over de beeldvorming over het merk bij de klant
  - Oog voor detail ontwikkelen
  - Wow-factor van het merk overbrengen
  - Waarde toevoegen door de verkoopervaring tot onderdeel van het product te verheffen
  - Door een premium aankoop-ervaring een premium prijs en een optimale marge realiseren
- 

### Vervolg cursussen:

Volgende stap:

Om het persoonlijke resultaat te borgen en om de deelnemers in staat te stellen om zich te blijven ontwikkelen, biedt Global Knowledge individuele coachingssessies aan. Op deze manier is de deelnemer ervan verzekerd dat hij, ook na de training, aandacht blijft besteden aan het verbeteren van zijn verkoopresultaten, toegespitst op zijn eigen sterktes en valkuilen. Om een coachingssessie te boeken, klik [https://www.globalknowledge.nl/cursussen/management\\_and\\_vaardigheden/professional\\_skills/coaching.html](https://www.globalknowledge.nl/cursussen/management_and_vaardigheden/professional_skills/coaching.html)

---

### Cursusinhoud:

#### Dag 1: Kennismaken en doelen stellen

- Introductie. Wat is 'premium'? Waarom is het belangrijk en welke rol speelt de salespersoon in het overbrengen van het fenomeen 'premium'?
- Zelfbewustzijn. De cursist wordt bewust gemaakt van zijn eigen sterktes en verbeterkansen in het (bege)leiden van het verkooptraject.
- Communicatie. Beginselen van klantgerichte communicatie op basis van de ECHT TRAINING®-methodiek: Eerste Indruk, Contact, Houding, Tijd.

#### Dag 2: De beginselen van Premium Sales

- In een interactieve werkvorm wordt duidelijk gemaakt wat het verschil is tussen het verkopen van een product en het verkopen van een premium merkbeleving.
- Door praktische oefeningen, simulaties van de werkelijkheid met een acteur en uitgebreide feedback wordt de cursist uitgedaagd om zelf, in een veilige setting, de Premium-ervaring over te brengen. Er wordt op een uiterst persoon

#### Dag 3: Premium Sales in de praktijk

- De lastigste situatie is de praktijksituatie, waarin allerlei vormen van afleiding kunnen zorgen voor complicaties in het verkoopproces. Er wordt uitgebreid geoefend met het wegnemen van obstakels in een premium-verkoopproces.
-

---

### Extra informatie:

Deze cursus is een zgn. "Experience Training" en onderscheidt zich van andere trainingen. Er wordt gebruik gemaakt van verschillende technieken, zoals rollenspelen met professionele acteur(s), het gebruik van inspirerende B2B voorbeelden en het inzetten van spelelementen om enthousiasme aan te wakkeren en te delen. Zo beklijft het geleerde beter en de training is ook nog eens leuker en inspirerend!

---

### Nadere informatie:

Neem voor nadere informatie of boekingen contact op met onze Customer Service Desk 030 - 60 89 444

[info@globalknowledge.nl](mailto:info@globalknowledge.nl)

[www.globalknowledge.com/nl-nl/](http://www.globalknowledge.com/nl-nl/)

Iepenhoeve 5, 3438 MR Nieuwegein