



---

## Verkopen van totaaloplossingen

**Cursusduur: 2 Dagen**    **Cursuscode: RSS100E**

---

### Beschrijving:

Dit is een tweedaagse workshop waarin verkopers de kennis en vaardigheden opdoen om succesvol oplossingen te verkopen. Er is een duidelijk verschil tussen de verkoop van producten of diensten en de verkoop van oplossingen. Niet alleen is het belangrijk de meerwaarde aan een bedrijf te verkopen, er is ook een duidelijk begrip nodig van het bedrijfsmodel van de klant en het besluitvormingsproces. In de cursus leer je onder andere welke geavanceerde technieken je kunt toepassen om besluitvormers te beïnvloeden en betrokken te houden.

---

### Doelgroep:

Alle salesprofessionals en interne partners die solutions moeten verkopen aan klanten.

---

### Doelstelling:

- Na afloop van de cursus zijn de cursisten bekend met het volgende:
    - Het ontdekken van besluitvormingscriteria
  - De verschillen tussen de verkoop van producten of diensten en de verkoop van een solution
    - Het op één lijn brengen van de besluitvormers
  - Het verkoopproces van solutions
    - Het leiding geven aan interne en externe partners om de ervaring voor de eindgebruiker te verbeteren en meer overeenkomsten te sluiten
  - Het gebruik van een vragenproces voor het ontdekken en ontwikkelen van verkoopmogelijkheden
    - Het verkopen van echte meerwaarde aan een bedrijf, niet alleen maar functies en voordelen
  - Een goed begrip van het bedrijfsmodel van de klant
    - Geavanceerde technieken voor het beïnvloeden en betrokken houden van de besluitvormers
- 

### Vereiste kennis en vaardigheden:

Er is geen specifieke voorkennis vereist.

### Examens en certificering

Aan deze training is geen examen gekoppeld.

---

### Vervolg cursussen:

De volgende cursussen worden aanbevolen als vervolgopleiding:

- Samenwerken en verkopen als team
  - Bouwen van Strategische Partnerships
  - Verbeteren van Verkoopvaardigheden
-

## Cursusinhoud:

In de training komen de volgende onderwerpen aan de orde:

Introductie

- Cursusdoelstellingen en planning
- Persoonlijke leerdoelen
- De geschiedenis van professionele verkoop

Wat is Solution Selling?

- Producten verkopen versus Solutions verkopen
- Het Solution Selling proces

Mogelijkheden van Solution Selling ontdekken

- Het belang van effectieve accountplanning
- Het strategische vraagproces

Verkoopmogelijkheden ontwikkelen

- Uw inzicht in het probleem en de situatie verfijnen
- Zorgen voor ondersteuning vanuit het bestuur
- Begrip krijgen in de motivaties van de klant om actie te ondernemen

Geïntegreerde solutions op maat opzetten

- Informeel leiding geven
- Besluitvormingscriteria beïnvloeden
- De meerwaarde voor het bedrijf bepalen

De overeenkomst sluiten

- Besluitvormers beïnvloeden
- Bezwaren tegen de aanschaf herkennen en oplossen
- Omgaan met concurrentie

Samenvatting en actieplanning

- Uw mogelijkheden om solutions te verkopen
- Persoonlijke actieplanning

---

## Extra informatie:

Management en Vaardigheids trainingen van Global Knowledge worden altijd gegeven door zeer ervaren docenten. Alle docenten hebben hun sporen verdiend in de praktijk.

Bij Global Knowledge is de prijs die u betaalt voor een cursus bovendien transparant. Vooraf weet u dus precies wat u betaalt. Alle prijzen zijn inclusief studiemateriaal, lunch en onbeperkt koffie of thee.

Global Knowledge berekent u geen extra kosten voor uw inschrijving, het certificaat, arrangement of het gebruik van de locatie.

---

## 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