



INSTANT ROI!

**EEN UNIEK SALES EVENT WAAR JE
LEERT, TOEPAST ÉN SCOORT OP 1 DAG!**

Learning by doing! We zetten jou
actiegericht in je commerciële kracht!

Verleg in 1 dag je grenzen als
salesprofessional

14 MEI 2019

**Ben je leergierig, maar allergisch aan nonsens?
Heb je honger naar kennis, maar ook naar resultaat?
Ben je klaar om jezelf te challengen?
Wil je uit je comfortzone, maar wel onder professionele begeleiding?
Wil je succesvoller zijn dan ooit gedacht?**

DAN IS INSTANT ROI VOOR JOU!

VOOR WIE IS 'INSTANT ROI' BEDOELD?

- ▶ Voor iedereen die een uitvoerende commerciële functie heeft
- ▶ Elke salesprofessional die zijn/haar jaaromzet een duw wil geven.
- ▶ Zowel dienst- als product verkopers, b2b of b2c
- ▶ Business developers, Accountmanagers, commercieel adviseurs, technical sales, sales engineers, vertegenwoordigers, hunters, farmers,...

Ben jij actief in een uiterst specifieke nichemarkt gelieve dit even te melden voor inschrijving.

WAT MAG JE VERWACHTEN TIJDENS DIT UNIEK SALES EVENT?

- ▶ Pas de geheimen van cold calling toe en boek effectieve afspraken
- ▶ Leer hoe je bij elke kwalitatieve prospect behoeften ontdekt of creëert
- ▶ Bouw een dijk van een salespresentatie en breng deze met kracht en finesse
- ▶ Leer de waarde van je product of dienst met hand en tand verdedigen
- ▶ Stap met een getekende bon naar buiten

PROGRAMMA VAN DE DAG

08U15 – 08U45 ▶ Registratie en netwerken met koffie

08U45 – 09U00 ▶ Verwelkoming en warm-up

09U00 – 10U30 ▶ KOUD BELLEN KOUD KUNSTJE!



09u00 – 09u30: Telefonische prospectie made easy! In 30 minuten schrijf je je eigen knaller van een bescrypt en leer je bliksemsnel omgaan met elk bezwaar. Door gerichte oefeningen bouw je onomstootbare goesting en zelfvertrouwen om telefonisch te prospecteren.

09u30 – 10u30: Doe-moment. Geruggesteund door de andere deelnemers neem je reëel je telefoon en boek je effectieve afspraken in!

10U30 – 10U50 ▶ Netwerken met koffie

10U50 – 12U30 ▶ STRATEGISCHE BEHOEFTEANALYSE!



10u50 – 11u30: Noden detecteren en creëren, zelfs bij de meest defensieve prospecten. Je krijgt hyperpraktische handvatten om in elk gesprek met een kwalitatieve prospect een commerciële opening te realiseren, ook bij prospecten die weerstand hebben en nog niet beseffen welke meerwaarde jij hen brengt.

11u30 – 12u30: Doe moment. Je gaat aan de slag met je persoonlijke strategische vragenbak in een hyperrealistische setting.

12U30 – 13U30 ▶ Netwerk lunch

13U30 – 15U00 ▶ KNOCK-OUT SALES PRESENTATIES!



13u30 – 14u15: Lever een dijk van een sales presentatie af! Op basis van 15 praktische tips bouw of perfectioneer je je eigen sales materiaal. Je ontdekt wat de geheime principes zijn achter overtuigende salespresentaties en leert je eigen product of dienst te brengen met overtuiging en charisma.

14u15 – 15u00: Doe moment. Met je geoptimaliseerde presentatie materiaal duik je de praktijk in!

15U00 – 15U20 ▶ Verkopen met koffie

15U20 – 16U30 ▶ ZET HIER DIE KRUL!



15u20 – 16u00: Sluit de deal met daadkracht en finesse. We tonen je hoe je naar het afsluitmoment toewerkt en leren jou deze principes toepassen binnen jouw context. Je krijgt technieken die bij jou passen en je in staat stellen te 'closen' op een manier die aansluit bij wie je bent.

16u00 – 16u30: Doe moment. Hoogstwaarschijnlijk stap je buiten met een getekende bon!

16U30 – 17U00 ▶ Afsluutoefening: goeie nieuwe gewoontes

De verschillende onderdelen gaan naadloos in elkaar over door middel van dynamische energizers en netwerkgelegenheden.



WAT IS 'INSTANT ROI' NIET?

Een dag van springen en dansen zonder inhoud
Een mooi verhaal zonder delivery
Begeleiding door coaches die competent lijken, maar zonder ervaring in de praktijk.

WAT IS 'INSTANT ROI' WEL?

Een dag van leren én onmiddellijk toepassen
Een dag vol energie en challenges
Een dag waarin je persoonlijk begeleid wordt door ervaren coaches

Opleiding van topniveau in vergelijking met de trainingen die ik reeds sinds 23 jaar volg.

To the point, no nonsense, praktijkgericht, zonder franjes!

INSTANT ROI!

HOE INSCHRIJVEN?

Via Eventbrite, via mail naar info@blinc.be of bel 0489 147 037

EVENT LOCATIE?

De Montil, Moortelstraat 8, 1790 Affligem

PRICING?

€ 675, KMO's kunnen beroep doen op een subsidie van 40%

WIE ZIJN WIJ?

Blinc Sales Institute tilt reeds 8 jaar salesprofessionals naar het hoogste niveau van competentie en resultaat en dit bij 300+ bedrijven.

Alle belangrijkste lessons learned zijn nu gebald in een 1 dag crash course dat het commerciële proces doorloopt van prospectie tot closing. De dag is doorspekt met praktische handvaten, inspirerende supertips en reële doe momenten waarbij je persoonlijke feedback en coaching ontvangt.