

# INSTANT ROI!

**EEN UNIEK SALES EVENT WAAR JE 2  
DAGEN LEERT, TOEPAST ÉN SCOORT!**

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

Verleg in 2 dagen je grenzen als  
salesprofessional

**29 OKTOBER  
& 5 NOVEMBER 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 nog 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 2-DAAGSE

08U30 – 09U00 ▶ Registratie en netwerken met koffie

09U00 – 09U15 ▶ Verwelkoming en warm-up

## DAG 1:

### VOORMIDDAG ▶ KOUD BELLEN KOUD KUNSTJE!

**THEORIE: 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.

**DOEN:** Geruggesteund door de andere deelnemers neem je je telefoon en boek je misschien zelfs effectieve afspraken in!

TUSSENIN ▶ Netwerken met koffie

MIDDAG ▶ Netwerk lunch

### NAMIDDAG ▶ STRATEGISCHE BEHOEFTEANALYSE!

**THEORIE: Noden detecteren en creëren, zelf bij de meest defensieve prospecten.** Je krijgt praktische 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.

**DOEN:** Je gaat aan de slag met je persoonlijke strategische vragenbak in een hyperrealistische setting.

PAUZE ▶ Verkopen met koffie

### TOT 17U ▶ KNOCK-OUT SALES PRESENTATIES! - DEEL 1

**THEORIE: 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.

**DOEN:** Met je geoptimaliseerde presentatie materiaal duik je de praktijk in!

## DAG 2:

### VOORMIDDAG ▶ KNOCK-OUT SALES PRESENTATIES! - DEEL 2

**DOEN:** Je hebt dag 1 kunnen laten bezinken, tijd dus voor een korte recap. Maak daarna je presentatiemateriaal volledig eigen tijdens een stevig doemoment.

PAUZE ▶ Netwerken met koffie

### NA DE PAUZE ▶ NOOIT MEER KORTING!

**THEORIE: Verdedig jouw financiële waarde met hand en tand.** We delen hoe je je maximaal op een onderhandeling voorbereidt in een minimum aan tijd. Je komt te weten hoe je je verweert in lastige prijsdiscussies en hoe je tot een positieve oplossing komt die je marge veilig stelt.

**DOEN: Doe moment.** Je oefent de mentale, verbale en non-verbale technieken die horen bij prijsverdediging.

TUSSENIN ▶ Netwerk lunch

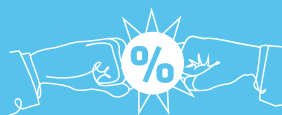
### NAMIDDAG ▶ ZET HIER DIE KRUL!

**THEORIE: 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.

**DOEN:** Wie weet stap je buiten met een getekende bon!

TUSSENIN ▶ Verkopen met koffie

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

*Oog openend. Kennis is onbewust aanwezig, maar kan nu bewust toegepast worden.*

*Op en top in de praktijk omzetbaar, absoluut nuttig dus.*

# INSTANT ROI!

## HOE INSCHRIJVEN?

Via mail naar [info@blinc.be](mailto:info@blinc.be) of bel 0489 147 037

## EVENT LOCATIE?

Een toplocatie in de regio van Gent.

## PRICING?

€1250, 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 2 daagse 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.

## 29 OKTOBER & 5 NOVEMBER 2019

