



5 research tricks om beter te connecteren met je prospect

Vind zakelijke en persoonlijke aanknopingspunten als basis voor een prospectiegesprek

LUNCH & LEARN:
EEN GESPREK STARTEN
MET EEN ONBEKENDE,
ALSOF JE HEM AL JAREN KENT



De wereld is kleiner dan je denkt

Kan je vermijden dat je eerste contact stroef verloopt? Absoluut! Het helpt enorm als je op voorhand weet welke aanknopingspunten je met je gesprekspartner hebt. Deze informatie kan je via verschillende bronnen vinden, linken en afstemmen. En wanneer je afgestemd bent op de persoon met wie je te maken hebt, kan het vertrouwen zich sneller ontwikkelen.

Blinc Sales Institute nodigt je uit voor een hapklare workshop waarin je leert welke slimme researchtricks je kan toepassen om zowel op persoonlijk als op professioneel vlak de connectie met je toekomstige gesprekspartner te faciliteren. Op welke manier je de gevonden informatie juist interpreteert én subtiel toepast.

Blinc Sales Institute traint dagdagelijks tientallen verkopers. Ons team en onze methodes zijn stevig psychologisch onderbouwd en respecteren ieders persoonlijke verkoopstijl.

'Ongelooflijk welke informatie je kan vinden van je gesprekspartner en hoe bruikbaar dit is om snel vertrouwen te creëren in een gesprek.'

Klant - Bedrijf

PROGRAMMA

- 1.5 research tricks
- 2.10 seconden scan van je gesprekspartner
3. Constructief inzetten van gevonden informatie

PRAKTISCH

Data: bezoek blinc.be
Maximum 12 deelnemers

DOELGROEP

Verkopers die snelle een betere connectie willen met hun prospecten.

INSCHRIJVEN VIA
CLAUDE@BLINC.BE
OP 0489 147 037



€ 245 per persoon waarvan tot 40% gesubsidieerd door de KMO portefeuille. Deze training kan ook in-company gegeven worden. Budget te verkrijgen door een eenvoudige aanvraag op claude@blinc.be



PROSPECTIE

KOUD BELLEN, KOUD KUNSTJE

Telefonische prospectie noodzakelijk? JA! Telefonische prospectie vervelend! NEEN!

IN 1 DAG NAAR EEN MOTIVEREND PROSPECTIEJAARPLAN

Een operationeel prospectieplan dat een jaar lang goesting geeft.

NETWERKEN MET PUNCH & RESULTAAT

Doelgericht opbouwen van professionele relaties!

SLA MUNT UIT JE BEURSDAELNAME

Een hands-on workshop rond de 4 belangrijkste facetten van een beursdeelname.

5 STRATEGISCHE BUSINESS MODELLEN DIE WERKEN

Vind het businessmodel dat jouw product of dienst het meest rendabiliteit garandeert.

SUCCESVOL PITCHEN BIJ ELK TYPE KLANT (KEYNOTE)

Je boodschap gericht laten landen bij een verscheidenheid aan klanten.

5 RESEARCH TRICKS OM BETER TE CONNECTEREN MET JE PROSPECT

Vind zakelijke en persoonlijke aanknopingspunten als basis voor een prospectiegesprek.

DOELTREFFEND PROSPECTEREN VOOR INSIDE SALES

Onweerstaanbare mail- en telefooncommunicatie om te prospecteren als een pro.

SALESGESPREK

START TO SELL (0-6MD)

Je wil verkopen maar hoe? Een verkoopgesprek structureren. Dat kan!

VERKOPEN AAN ELK TYPE KLANT (6-36MD)

Praktisch inzicht in klantentypologie om meer te verkopen.

ONTDEK JE VERKOOP DNA EN VERZILVER JE TALENT!

Vanuit zelfinzicht je salesprestaties verduurzamen.

MAXIMALISEER JE PERSOONLIJKE VERKOOPSTIJL (36MD+)

Word je bewust van je eigen belemmerende overtuigen en breek door het glazen plafond.

VAN PRODUCT SELLING NAAR CONSULTATIVE SELLING

Word strategisch partner van je klant en neem een voorsprong op al je concurrenten.

MEESTERLIJK ONDERHANDELEN

Praktische inzichten en strategieën op maat van complexe dossiers.

LICHAAMSTAAL VOOR BUSINESS

Onfeilbare observatie- en communicatie technieken die je omzet verhogen.

AFSLUITEN MET DAADKRACHT EN FINESSE

Als je de deal niet afsluit, ben je voor je concurrent aan het werken!

SALES VOOR SOFTIES

Leren verkopen ook al ben je zacht, creatief of mensgericht.

FIELD COACHING DOOR COACH OP MAAT

De meest actiegerichtte begeleiding die onmiddellijk resultaat geeft.

PROSPECTIE

STRATEGISCH ACCOUNTMANAGEMENT: HAAL MEER UIT KEY ACCOUNTS

Stippel een doordachte commerciële visie uit voor elk van je klanten

CRUSH JE TARGETS ALS OUTBOUND TELEVERKOPER

Vlotter verkopen aan de telefoon vanuit je natuurlijke talenten

COMMERCIELE ALERTHEID VOOR NIET-SALES

Hoe je als niet-verkoper toch kan bijdragen aan de commerciële doelstelling van je organisatie

ONDERHANDELEN EN OVERTUIGEN VIA MAIL

Ontwikkel constructief assertieve vaardigheden in cruciale mailcontacten

SALESGESPREK

TIJD- EN FOCUSMANAGEMENT IN SALES

Minder tijd voor rompslomp, meer tijd voor je klanten

SALES MANAGER 2.0:

MOTIVEREN MET KENNIS VAN MENSEN EN ZAKEN

Van salesdoelen naar sales resultaten

BUSINESS MENTORING VOOR SALES MANAGERS

Win snel aan maturiteit als salesleider dankzij een mentor op maat

WORD BLINC ENNEAGRAM SALES COACH:

TRAIN THE TRAINER TRAJECT

Een 5-daagse opleiding die je tot de kern brengt van 10 jaar sales- en persoonlijkheidsexpertise

SALES AANWERVINGSASSESSMENT

De garantie voor een kwalitatieve aanwerving die optimaal aansluit bij jouw vacature en bedrijfsDNA

SALES ONTWIKKELINGSASSESSMENT

Breng het potentieel binnen jouw salesteam in kaart