

EEN 5-DAAGSE OPLEIDING DIE JE TOT DE KERN
BRENGT VAN 10 JAAR SALES- EN
PERSOONLIJKHEIDSEXPERTISE



Gecertificeerde opleiding tot Blinc Enneagram Sales Coach.

Ben jij binnen je organisatie verantwoordelijk voor de salesperformance van een team als salescoach of manager? Dan merkte je waarschijnlijk al dat je tips bij sommige collega's landen, en bij anderen jammer genoeg niet. Er bestaat een methodiek die je helpt.

Blinc Sales Institute neemt je in deze 5-daagse training mee doorheen een psychologisch onderbouwde en tegelijk concrete methodiek die ervoor zorgt dat je adviezen altijd aankomen en je begeleiding resulteert in een werkbare oplossing voor je coachee. Deze opleiding vertrekt vanuit het fundament van elke mens als uniek individu met zijn eigen drijfveren en waarden. Ze geeft richting aan je aanpak en reikt structurele tools om snel en gericht resultaat te boeken met sterk verschillende coachees.

De basis van deze opleiding ligt niet in een gedragsmodel (DISC, Insights of MBTI) dat contextafhankelijk is. De opleiding heeft het Enneagram als basis, een waarden gebaseerd model met tastbare diepgang, dat context onafhankelijk is en vandaar ook zorgt voor duurzame transformatie over meerdere contexten en situaties. Wanneer je weet wat de mensen aan wie je leiding geeft of coacht drijft, weet je ook welke richting je aanpak nodig heeft om snel en houdbaar resultaat te genereren.

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

"J'ai suivi la formation certifiante à l'Enneagramme au mois de juillet. Cette méthode est intéressante et prend, pour une fois, la mesure du commercial et non pas celle du client. Ça change ! On a enfin un outil qui permet au commercial de mieux se connaître, et ce, afin de s'améliorer."

Xavier Teichmann - Oxymore

PROGRAMMA

1. Diepgaande kennismaking met de 9 sales drivers
2. Stimulerende sales training en coaching content per verkooptype
3. Natuurlijke verkooptalenten en aanleg van de 9 verkooptypes
4. Courante valkuilen en praktische oplossingen om deze te overstijgen
5. Typeren via online testing en/of diepte interview
6. Oefenen met reële salesprofessionals als coachees
7. Certificatie proef

PRAKTISCH

Data: bezoek blinc.be
Maximum 12 deelnemers

DOELGROEP

Sales coaches die de diepgang van het veelzijdige Enneagram model willen gebruiken in een salesomgeving.

INSCHRIJVEN VIA
CLAUDE@BLINC.BE
OP 0489 147 037



€ 2.875 pp 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 actiegerichte begeleiding die onmiddellijk resultaat geeft.

ACCOUNTMANAGEMENT

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

SALESMANAGEMENT

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