



X·CONSCIOUS
TALENT FOR TALENT

X-conscious nv.

Dendermondsesteenweg 151 bus 504
2830 Willebroek
Belgium

An@xconscious.be
GSM +32 479.98 46 69

BTW BE 0759.597.397

Adviserend verkopen,
aan elk type klant

Situering

Hierbij vind je het voorstel voor de opleiding 'Adviserend verkopen, aan elk type klant' voor consultants, freelancers en zelfstandige adviseurs.

Muriel Herbst is bedrijfspsychologe en heeft een jarenlange praktijk- en trainingservaring in communicatie en sales en is gecertificeerd RIO sales trainer.

Aanpak

- ✓ Ervaren sales- en communicatietrainer, gecertificeerd RIO sales trainer en coach.
- ✓ Wij kiezen voor **coöperatief leren**, waarbij wij zo weinig mogelijk 'klassikaal doceren' en zoveel mogelijk in de praktijk gaan door het opbouwen van gezamenlijke inzichten, oefeningen, brainstorming, ... Op die manier willen we meteen een praktische aansluiting krijgen bij een duidelijk praktijkgerichte materie.
- ✓ **Inhoud van de opleidingsdag:** Heldere content die de deelnemers meteen kunnen toepassen in de praktijk. We zorgen voor een **procesgerichte benadering**, waarbij we de essentiële elementen van succesvolle sales stap voor stap opbouwen, inoefenen en aftoetsen.

Verloop

- ✓ Intakegesprek met **An De Boelpaep**: waarin we de specifieke behoeften en doelstellingen nog specificeren.
- ✓ Opleidingsdag:
We voorzien een op maat gemaakte opleidingsdag.
Aantal voorstellen van data:

[xxxxx]

De deelnemers krijgen een **handige syllabus** met ruimte voor notities.

Generieke inhoud en programma

"Empathie is de sleutel om succesvol onze diensten te verkopen en te zorgen voor optimaal klantenengagement."

Het RIO-model is daartoe een concrete tool om op een empathische manier, vanuit vertrouwen, succesvol adviserend te verkopen. Concreet en simpel! Maar verre van simplistisch.

Tijdens deze opleidingsdag duiken we in het RIO-model. Je krijgt praktische handvaten om je klant eenvoudig en snel in te chatten en vanuit jouw eigenheid en de eigenheid van de klant jouw diensten te verkopen. We werken met verschillende klanten'types' op basis van het RIO-model. De opleiding bestaat uit een gebalanceerde mix van praktische handvaten en oefeningen.



Prijs

Traject	Aantal	Prijs (excl. 21% btw)	Prijs, met KMO portefeuille (excl. 21% btw)
Intakegesprek		gratis	
Prijs opleiding per deelnemer indien opleidingsruimte (en lunch) door u voorzien wordt	Min 4 deelnemers	€295/dln	€206/dln
Prijs opleiding per deelnemer inclusief prachtige opleidingslocatie in het groen, lekkere lunch, koffie en 4-uurtje	Min 4 deelnemers	€450/dln	€315/dln
	Vanaf 6 deelnemers	€400/dln	€280/dln

KMO Portefeuille:

KMO registratienummer: DV.O243419

Indien je werkt met KMO Portefeuille, kan je tot 30% van het netto totaalbedrag besparen na goedkeuring van het netto subsidiedossier.

Facturatie

Facturatie en betaalbaarheid: 30% na ondertekening van de offerte of akkoord via e-mail, saldo volgens het vorderen der werken. Indien er met de KMO Portefeuille gewerkt wordt, wordt 100% bij aanvang betaald. Betaling op 30 dagen na ontvangst van de facturen.

Deze offerte blijft 4 weken geldig.

Bij annulatie of het verschuiven van de opleidingsmomenten (minder dan) 1 maand op voorhand, brengen wij 50% in kost.

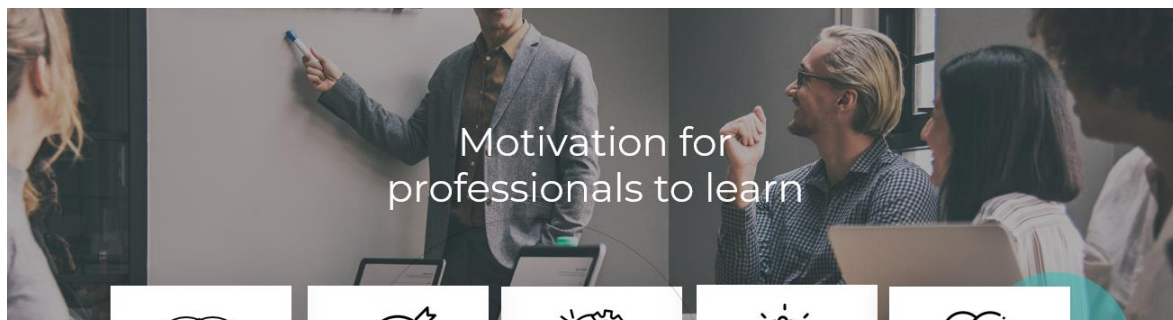
Bij annulatie of het verschuiven van de opleidingsmomenten (minder dan) 14 dagen op voorhand, brengen wij 100% in kost.

Ik kijk uit naar een succesvolle samenwerking.

An De Boelpaep

[datum]





Motivation for professionals to learn



Relevant



Goal-oriented



Practical



Intrinsic motivation



Feeling respected

! Make it Fun !

