



HET COMMERCIËLE HUIS



**Zaken doe je met de vent,
niet met de tent**

**Zaken doe je met de vrouw,
niet met het gebouw**



**Een klant in de zaak is per definitie een koopsignaal.
Daarnaast verlangt een klant aandacht van de verkoper,
maar hoe pakt hij of zij dat slim aan? Hoe zorg ik ervoor dat
de klant met de juiste of meer producten de zaak verlaat?
Hoe zorg ik ervoor dat ik de juiste snaar weet te raken en
cross- en up-selling weet toe te passen? Hoe herken ik
koopsignalen en ga ik om met tegenwerkingen?**

**In een aantal sessies is het al mogelijk een nieuwe aanpak te
integreren in de commerciële vaardigheden van de verkoper.
Dit wordt mogelijk gemaakt door op een bewuste manier om te
gaan met het principe van 'de vent van de tent en de vrouw van
het gebouw' oftewel:**

**JIJ bent degene die de boodschap brengt!
Doel: optimalisatie van vaardigheden, omzet en marge.**

Maatwerk-trainingprogramma

Specifiek voor verkopers in uw winkel of bedrijf ontwikkelde Het Commerciële Huis samen met Microsoft een praktijkgericht trainingprogramma op maat waarbij succes en plezier voor de deelnemers centraal staat. Het Commerciële Huis staat garant voor optimalisatie van uw commercie door de vaardigheden van de deelnemers te verbeteren en dus te optimaliseren.

Naast aandacht voor verkooptechnieken zoals cross- en up-selling is er uitgebreid aandacht voor de aanpak bij klachten. Eén van de kenmerken van het trainingprogramma is de integratie van gedragsbeïnvloeding binnen het verkoopproces.

In de aanpak staat praktijkgericht maatwerk centraal, dus meteen praktisch aan de slag in uw eigen omgeving.

Afronding en resultaat

De deelnemers zijn zich na afloop bewust van de resultaten van hun verbetering in verbale communicatie en hanteren een actieve luisterhouding. Verder zijn zij zich bewust van de impact van articulatie en intonatie. Dit leidt tot meer verkopen en dus omzet en marge. De deelnemers ontvangen na afloop een certificaat. Aantal bijeenkomsten: drie stuks plus één optimalisatiebijeenkomst.



- **(Non) Verbale communicatie (houding)**
- **Structuur in het verkoopgesprek en regie**
- **Cross-selling en up-selling**
- **Aandacht, aandacht, aandacht**
- **Gesprekstechnieken en actieve luistervaardigheden**

- **Omgang met tegenwerpingen**
- **Gedragsbeïnvloeding**
- **Herkennen van koopsignalen**
- **Jij bent degene die de boodschap brengt!**
- **Aanpak bij klachten**