

# Prospectie voor nieuwe klanten

Praktijkcursus van 2 dagen - 14u

Ref : ATS - Prijs 2024 : € 1 300 excl. BTW

Aan het einde van de cursus zijn de cursisten in staat om een prospectiestrategie te ontwikkelen en hun klantenbestand uit te breiden.

## PEDAGOGISCHE DOELSTELLINGEN

Na afloop van de opleiding kan de cursist:

- Uw prospectie organiseren: strategie en doelstellingen
- Prospectietechnieken onder de knie krijgen
- De tools aanpassen aan uw doelstellingen
- Gerichte verkoopcampagnes implementeren
- Uw bedrijf bijhouden

## PEDAGOGISCHE METHODEN

Naast deze training voorziet ORSYS Atlas-leden van Mobile Learning-modules. Deze zijn 7 dagen voor de training en 30 dagen na de training beschikbaar.

## HANDS-ON WORK

Oefeningen gebaseerd op de eigen casussen van de cursisten, zelfdiagnose, interviewscenario's, opgenomen telefonisch rollenspel.

## HET PROGRAMMA

laatste update: 04/2024

### 1) Uw prospectie voorbereiden en organiseren

- Maak de balans op van uw huidige portfolio: ABC-matrix.
- Bepaal de geografische sectoren en bedrijfstypen die u wilt prospecteren.
- Effectieve prospectiescenario's ontwerpen.
- Hulpmiddelen definiëren en kiezen.

*Diagnose stellen met behulp van de SWOT-matrix. Een prospectieplan opstellen en acties plannen.*

### 2) Ontwikkelen van communicatie aangepast aan prospectie

- Interpersoonlijke communicatietechnieken onder de knie krijgen.
- Snelle communicatie oefenen: de Elevator Pitch.
- Positieve communicatie en gepast taalgebruik gebruiken.
- Actief luisteren oefenen.
- Identificeer de potentiële motivatoren voor de prospect.
- Uw communicatie aanpassen aan de context: telefoon, face-to-face.

*Wek de interesse van de persoon met wie u praat aan de telefoon en face-to-face.*

### 3) Online prospectie: sociale verkoop

- Een overzicht van digitale prospectietools.
- Inzicht in de impact van social selling en het bepalen van een strategie.
- Uw professionele identiteit opbouwen.
- Ontdek de methoden en praktijken van social auditing.

*Succesvol contact leggen. Uw unieke klantprofiel bepalen. Een kopersprofiel opstellen. Uw doelstellingen presenteren.*

## DEELNEMERS

Elke medewerker die verantwoordelijk is voor verkoopprospectie.

## VOORAFGAANDE VEREISTEN

Geen speciale kennis vereist.

## VAARDIGHEDEN VAN DE CURSUSLEIDER

De cursusleider die de cursus leiden zijn specialisten op het betreffende vakgebied. Zij werden geselecteerd door onze pedagogische teams zowel om hun vak kennis als hun pedagogische vaardigheden voor elke cursus die zij geven. Zij hebben minstens vijf tot tien jaar ervaring in hun vakgebied en oefenen of oefenden verantwoordelijke bedrijfsfuncties uit.

## BEOORDELINGSMODALITEITEN

De cursusleider beoordeelt de pedagogische vooruitgang van de deelnemer gedurende de gehele cursus aan de hand van meerkeuzevragen, praktijksituaties, praktische opdrachten, ... De deelnemer legt ook van tevoren en naderhand een test af ter bevestiging van de verworven kennis.

## PEDAGOGISCHE EN TECHNISCHE MIDDELEN

- De gebruikte pedagogische middelen en cursusmethoden zijn voornamelijk: audiovisuele hulpmiddelen, documentatie en cursusmateriaal, praktische oefeningen en correcties van de oefeningen voor praktijkstages, casestudies of reële voorbeelden voor de seminars.
- Na afloop van de stages of seminars verstrekt ORSYS de deelnemers een evaluatievragenlijst over de cursus die vervolgens door onze pedagogische teams wordt geanalyseerd.
- Na afloop van de cursus wordt een presentielijst per halve dag verstrekt, evenals een verklaring van de afronding van de cursus indien de stagiair alle sessies heeft bijgewoond.

## TOEGANGSMODALITEITEN EN -TERMIJNEN

De inschrijving dient 24 uur voor aanvang van de cursus plaatsgevonden te hebben.

## TOEGANKELIJKHEID VOOR MINDERVALIDEN

Is voor u speciale toegankelijkheid vereist? Neem contact op met mevr. FOSSE, contactpersoon voor mindervaliden, via het adres [psh-accueil@ORSYS.fr](mailto:psh-accueil@ORSYS.fr) om uw verzoek en de haalbaarheid daarvan zo goed mogelijk te bestuderen.

#### 4) Het obstakel van de dam overwinnen

- Het overwinnen van telefoon- en LinkedIn-obstakels: tips en best practices.
- Word aanbevolen op professionele sociale netwerken.

*Obstakels overwinnen. Debriefing in groep.*

#### 5) Bezwaren gebruiken

- Het mechanisme van effectieve argumenten begrijpen.
- Antwoorden op bezwaren voorbereiden.
- Gebruik het bezwaar als een kans.
- De prijsuitreiking ontspannen.

*Behandel bezwaren van klanten met behoud van de relatie.*

#### 6) Uw prospectieschema beheren

- Organiseer en time uw telefonische en online prospectie.
- Creëer een prospectieritme met behulp van digitale tools.
- Beheers uw actieplan voor prospectie.

*Organiseer uw prospectieschema in overeenstemming met het profiel van de opdracht.*

## DATA

---

Neem contact met ons op