

STARTERS SPECIAL!

Veel meer dan alleen training



Een goed idee? Een gat in de markt? U popelt om er tegenaan te gaan. U kunt het en u wilt het! Maar toch; er is altijd dat beetje twijfel dat niet helemaal weg wil.

Slaat mijn product of dienst wel aan in de markt? Waar vind ik de klant en hoe kan ik hem of haar het beste benaderen? Kan ik die potentiële klant wel overtuigen?

Het succesvol starten van een eigen bedrijf is geen sinecure. Het is een weg vol hindernissen; vaak vallen en weer opstaan. Van fouten en verkeerde inschattingen leren. Veel moeite en soms zelfs ellende die voorkomen kan worden. Immers iedere startende ondernemer heeft dit meegemaakt.

Waarom niet van hun ervaringen profiteren?

'Starters Special Training'

Symbion heeft een marketing en verkooptraining ontwikkeld, speciaal voor startende ondernemers. De formule is de laatste jaren met succes in de praktijk gebracht en de deelnemers hebben er naar eigen zeggen veel baat bij gehad. Uit die praktijk zijn ook weer veel waardevolle leerpunten aan het programma toegevoegd.

Uitgangspunt van de training is dat een startende ondernemer feitelijk drie zaken moet leren verkopen:

- 1^e het product of de dienst
- 2^e het bedrijf
- 3^e zichzelf.

Wordt één van de drie niet goed aan de klant gebracht, dan is de kans klein dat er zaken worden gedaan.

De trainingsaanpak

De USP's van deze drie aspecten worden in de training gezamenlijk boven tafel gehaald. Maar er is evenzoveel aandacht voor de UBP's (Unique Buying Points). Wat beweegt een klant om juist voor u, uw bedrijf en uw product te kiezen?

U leert het gedrag van klanten en hun koopmotieven herkennen en daarop inspelen.

Let wel! U leert geen kunstjes. De meeste klanten kennen die allang. De kracht van de training zit in het feit, dat u geheel vanuit uzelf, overtuigend en zelfverzekerd leert overkomen.

Een uitstekend marketingplan, sterke verkoopargumenten, een goede presentatie en een goede gesprekstechniek zijn daarvoor de basis.

Wijze van trainen

De training wordt gekenmerkt door een hoog tempo en een groot aantal praktische oefeningen en rollenspellen voor de camera. Zo wordt bereikt dat u maximaal van uzelf en van de anderen leert. De theorie is zoveel mogelijk beperkt en gericht op de praktijk. Zelfwerkzaamheid is nodig om het praktische gedeelte de meeste aandacht te kunnen geven. Daarvan leert u immers het meest en de duur van de training (kosten) worden binnen de perken te houden.

Aan het eind van de training ontvangt u een map met naslagmaterialen. Daarin kunt u ook uw eigen aantekeningen, oefenmateriaal en waarnemingsformulieren opbergen. Ook krijgt u een videoband mee met daarop de eigen beelden. Zo kunt u de leermomenten en prestaties thuis nog eens rustig nalopen.

Waar? Wanneer? Hoelang?

De 'Starters Special Training' wordt elke twee maanden gehouden in de rustige ambiance van Hotel Havesathe De Havixhorst in de Schiphorst; gemeente Meppel.

De vierdaagse training bestaat uit twee blokken van elk twee dagen met circa een week daartussen.

Uw investering bedraagt € 1.295, -- inclusief het arrangement (koffie, thee, frisdrank en lunches) en alle deelnemersmaterialen, maar exclusief BTW.

Aanmelden

Als u interesse heeft kunt u zich aanmelden via deze website, waarop ook de trainingsdata zijn aangegeven. U ontvangt dan geheel vrijblijvend een inschrijfformulier. Daarop kunt u ook uw voorkeursdata voor de training kenbaar maken. Natuurlijk kunt u ook schrijven, bellen, faxen of e-mailen, naar onderstaande nummers of adressen.

Symbion[®]

Postbus 30

7957 ZG De Wijk

T 0522 441388

F 0522 441381

W www.symbion-nl.com

E info@symbion-nl.com

	PROGRAMMERING	'STARTERS SPECIAL'	
DAG 1	<p>Wat willen klanten? Wat wilt uzelf? Wie is de concurrent? Wie zijn klanten? Hoe zijn klanten? Hoe bent uzelf? Inspelen op gedrag Klantvoordelen Wat voor te bereiden?</p> <p>Totale klantbenadering Uw marketingplan</p>	<p>Wat willen klanten niet? Rationele en emotionele koopmotieven. Wat wilt u niet? Imago. Specialiteit. Het (grote) onderscheid. Waar zijn de klanten? A-,B-, C- en D-klanten. Marktbewerking. Herkennen van gedrag. Kennen van het eigen gedrag. Wat wel doen? Wat juist niet doen? Voordelen van uw product/dienst, uw organisatie en uzelf. Hoe voorbereiden? Telefonisch informatie inwinnen.</p> <p>Relatiemarketing versus de traditionele klantbenadering. Zin en onzin van reclame. Structuur naast improvisatie.</p>	
DAG 2	<p>Telefonisch afspreken</p> <p>Het verkoopgesprek (Verkopen in stappen)</p>	<p>Werken met een script. Voorbereiden. Afspraak bevestigen.</p> <p>Voorbereiden. Wat neemt u mee? Binnenkomst. Begroeten. Eerste indruk. Non-verbaal gedrag. De opening. Hoe belangstelling wekken? Hoe vertrouwen krijgen? Behoeftbepaling. Open vragen stellen.</p>	
DAG 3	<p>Resumé dag 1 en 2</p> <p>Het verkoopgesprek</p>	<p>Kort in de herhaling</p> <p>Behoeftbepaling Actief luisteren Presentatie voorstel Vragen om de opdracht Samenvatting</p> <p>Positief afscheid</p>	<p>Uw marketing- en verkoopplan uitgewerkt</p> <p>Open Vragen. Non verbaal. Licht sturen. Wat zegt de klant? Wat bedoelt de klant? Technieken. Interactief. Non verbaal. U-vorm. Technieken. Hoe bezwaren overwinnen? Kort het besprokene samenvatten Afspraak bevestigen Voorlopige laatste indruk</p>
DAG 4	<p>Het verkoopgesprek</p> <p>Nazorg</p> <p>Evaluatie training</p>	<p>Van A t/m Z in de herhaling</p> <p>Gespreksverslag</p> <p>Uw leerpunten</p>	<p>Vorbereiding (huiswerktaak) t/m afscheid.</p> <p>Vervolg aangeven en nakomen.</p> <p>Vervolgafspraken. Uw persoonlijke actiepunten.</p>