

2-daagse Salestraining communicatieve verkoopvaardigheden **'Vergroot je impact in de verkoop'**

Inhoud en doel

In deze training krijg je inzicht in de verschillende basisprincipes van het Process Communication Model® (PCM). Een beschrijving van PCM tref je aan in deze brochure.

Van elke deelnemer wordt voorafgaand aan de training, aan de hand van een vragenlijst, een persoonlijk profiel opgemaakt. Dit profiel geeft de deelnemer inzicht in zijn of haar persoonlijkheid wat nodig is jezelf beter te begrijpen en vandaar uit ook anderen te gaan begrijpen.

De training is opgebouwd uit 4 bouwstenen die in de gedragswetenschap naar voren komen: zelfbewustzijn, zelfmanagement, sociaal bewustzijn en relatiemanagement inclusief het herkennen van de gedragingen van mensen wanneer ze stress ervaren en hoe je daar dan mee om moet gaan. Bij zelfbewustzijn gaat de aandacht uit naar het herkennen van je eigen voorkeuren, zo ook in je verkoopstijl. Bij zelfmanagement wordt gekeken naar hoe je eigen gedrag positief kan beïnvloeden. Bij sociaal bewustzijn (ofwel klantbewustzijn) gaat het om het verkrijgen van inzicht in diverse type klanten en bij relatiemanagement ligt de uitdaging om met alle type klanten in verbinding te komen door jouw communicatiestijl aan te passen aan die van de klant.

De training is ingedeeld in 2 dagmodules. Op de 1^e trainingsdag ligt het accent op zelfbewustzijn en zelfmanagement en maken we een begin met klantbewustzijn. Op de 2^e dag gaan we verder met klantbewustzijn en relatiemanagement door te focussen op de interpersoonlijke communicatie en het overtuigen van klanten.

Er zullen verschillende praktische oefeningen worden gedaan om de achtergrond van het model te begrijpen zodat je daar direct je voordeel mee kan doen in de ontwikkeling van jouw verkoopvaardigheden. Ook is er voldoende gelegenheid om eigen casussen in te brengen, vragen te stellen, ervaringen met elkaar te delen om die met elkaar te bespreken. Er wordt dan ook van alle deelnemers een actieve bijdrage verwacht.



Het doel van de training is om jou in je verkoopgesprekken vaardiger te maken, de verkoopbenadering aan te passen aan het persoonlijkheidstype van de klant en het leren verkopen aan klanten die jij als moeilijk ervaart. Zo verhoog je jouw saleseffectiviteit en bouw je door gerichte aanpak aan een sterkere klantrelaties.

Praktische informatie

De training wordt verzorgd door Arie-Geert Jongeneel, gecertificeerd trainer Process Communication Model®. Bij aanvang van de training ontvang je een manual (ca. 75 pag.).

De 2 trainingsdagen beginnen rond 9.00 uur en eindigen om en nabij 17.00 uur. Inloop is mogelijk vanaf 8.30 uur.

Voor thee/koffie/versnaperingen en een gezonde lunch met keuzemogelijkheden wordt gezorgd. Heb je dieetwensen, geef het dan aan bij je aanmelding.

Studietijd

Naast de 2 trainingsdagen (4 dagdelen) wordt van de deelnemer ook een weinig eigen tijd gevraagd om één of meerdere opdrachten te maken als oefening.

Investing en voorwaarden

- **Open-inschrijving**

De investering voor deelname aan de open-inschrijvingstraining bedraagt € 1.140,-- per persoon exclusief BTW. Hierin zitten ook de kosten voor het laten opmaken van een persoonlijk profiel. Ook koffie, thee, lunch en versnaperingen zijn daarin opgenomen. Verder ontvangen de deelnemers op de eerste trainingsdag een manual en het handboek 'Ontdek Process Communication' en gedurende de training diverse hand-outs.

Het genoemde investeringsbedrag is prijsvast voor het jaar 2025.

De training gaat door bij minimaal 4 deelnemers. Het maximum aantal deelnemers is 6. Je inschrijving is pas definitief na betaling van de factuur. Bij onvoldoende aanmeldingen ontvang je ruim voor de geplande start bericht dat de training niet doorgaat. De gedane betaling zal dan binnen 2 weken worden teruggestort.

Bij de keuze van de locatie zal zoveel mogelijk rekening worden gehouden met de bereikbaarheid en bewegingsvrijheid. Als alle deelnemers bekend zijn zal de definitieve locatiekeuze worden bepaald en tijdig worden doorgegeven. Bij de al geplande salestrainingen, genoemd op de website, zie je op welke data en in welke regio die zal worden gehouden.

- **Incompany**

Voor een incompany-training zal een aanbieding op maat worden gemaakt. In plaats van 2 volle trainingsdagen kan ook gekozen worden voor bijvoorbeeld 4 halve trainingsdagen (dagdelen, ochtenden of middagen).

Certificaat en accreditatie

Na het volledig volgen van de training ontvangt de deelnemer een certificaat als bewijs van deelname.

Mocht je nog vragen of behoefte hebben aan meer informatie, neem dan contact op.

M 06 – 46 85 24 00

E info@bsiec.nl

I www.BSIEC.nl



Een krachtige gedragsobservatie- en communicatietool

De grondlegger van het Process Communication Model® (PCM), 's werelds belangrijkste gedragsobservatie- en communicatietool, is dr. Taibi Kahler, een klinisch psycholoog uit Amerika. Hij ontdekte, vanuit onderzoek naar het gedrag van mensen, met samenkomst van verschillende inspiratiebronnen, waaronder de Transactionele Analyse, dat er een correlatie is tussen voorspelbare gedragspatronen, communicatiestijlen, psychologische behoeften en meer. In 1982 leidde dit tot het ontstaan van het Process Communication Model, een verbazingwekkend mooie communicatie-, motivatie- en stressmanagementtool dat de kerngebieden van emotionele intelligentie omvat. Dit instrument verhoogt je zelfbewustzijn, je inlevings- en aanpassingsvermogen om met iedereen in verbinding te komen en te blijven. Daarom is PCM succesvol te gebruiken bij leidinggeven en coaching en ook bij het versterken en verbeteren van samenwerking, persoonlijke relaties en klantrelaties.

Overbrug de verschillen in mensen

Iemands persoonlijkheid wordt in PCM gepresenteerd in een huis met zes verdiepingen, waarbij elke verdieping een persoonlijkheidstype vertegenwoordigt. De opbouw wordt gevormd in de vroegste levensjaren. Gedurende de hele dag kunnen we elke verdieping van ons huis bezoeken, alleen is dat wel afhankelijk van wat de omgeving van ons vraagt en hoeveel energie we hebben. Hoe hoger de verdieping hoe meer energie het kost. Het persoonlijkheidstype waar iemand zich het meest comfortabel bij voelt is het type van de basis. Deze bevindt zich onderin in het huis en is het meest herkenbaar in de voorkeur van iemands spreken, schrijven, leren, denken, reageren enz.



Het zijn juist de onderlinge verschillen in persoonlijkheden die tot miscommunicatie, frustratie en ergernis kunnen leiden. Dit omdat individuen elkaar niet voldoende horen en begrijpen. De kracht van PCM is niet alleen het verkrijgen van inzicht in de verschillen in mensen, maar vooral hoe je die verschillen kan overbruggen door op een adaptieve wijze te communiceren, gebruikmakend van de juiste communicatie- en motivatiestrategie.

*"If you want them to listen to what you say, talk their language."
(Taibi Kahler, grondlegger van PCM®)*

Integreer PCM in jouw leven voor meer succes en vitaliteit

Met PCM versterk je jouw sociale vaardigheden waardoor je daadwerkelijk het echte verschil kan maken. Door jezelf en anderen beter te begrijpen en te weten wat daarvoor nodig is, kun je de kans op spanningen, frustraties, stress en uitval minimaliseren. Het actief toepassen van gerichte zelfzorg om je accu van tijd tot tijd voldoende op te laden, en te ontdekken wat voor jou effectief is, is daarbij wel een voorwaarde. Kortom, PCM is een verrijking die je iedereen moet gunnen. Ga daarom ook voor meer succes, werkplezier en levensvreugde door PCM te integreren in jouw leven!