



COMMERCIEEL ADVISEREN

Authentiek, met overtuiging en resultaat

Commercieel adviseren

Je bent een kei in je vak. Als vakinhoudelijk professionals in ICT, Lean, projectmanagement, consultancy of financiën. Maar zelfs voor een uitblinkers komen de volgende opdrachten niet vanzelf.

Er wordt steeds vaker van jou verwacht dat je meehelpt om klanten en opdrachten binnen te halen. Sales is niet je vak, maar je commerciële bijdrage als vakinhoudelijk professional is cruciaal voor jouw succes en die van je organisatie. Hoe 'verkoop je jouw advies? Hoe krijg je klanten mee?

Je vergroot je kansen op succes als je het commerciële spel goed weet te spelen. Naast je skills, versterk je jouw attitude en mindset, en maak je een omslag in denken, durven en doen. Je gaat 'verkopen' zelfs leuk vinden. En juist daardoor ben je succesvoller.

Door onze resultaatgerichte training ga je ontspannen, en met meer overtuiging en kracht, nog beter commercieel adviseren. Je presenteert jezelf, je organisatie en de voordelen voor de klant kernachtig, aantrekkelijk en overtuigend. Je weet je in korte tijd vruchtbare relaties op te bouwen met elke type klant. Je begeleidt op een natuurlijke adviesgesprekken. Met oog voor de klant én het resultaat

Voor wie?

Dit trainingsprogramma is speciaal gemaakt voor vakinhoudelijke professionals die meer resultaat willen uit hun (commerciële) adviesgesprekken. Deze training is zeer geschikt voor jou als:

- jij opdrachten en klanten wil helpen binnen halen, die bij jouw passen en waar je energie uit haalt,
- je actief wilt meewerken aan het commerciële succes van je organisatie,
- je effectiever potentiële opdrachtgevers wil overtuigen van je advies en aanpak,
- als je op een authentieke en natuurlijke manier (potentiële) klanten mee wilt krijgen
- je commercieel wilt zijn, op een authentieke manier dat bij jou past.

Je ontwikkelt je eigen commerciële adviesstijl dat bij jou past. Je gaat op een authentieke manier, met passie en op een ontspannen manier, meer resultaat halen uit je gesprekken met (potentiële) klanten.

Resultaten van de training

- Je maakt sneller en ontspannender contact en verdiept de relaties met (potentiële) klanten
- Je versterkt jouw authentieke kracht, je gaat commercieel effectiever denken, durven en doen
- Je presenteert jezelf en je aanbod kernachtiger en overtuigender
- Je begeleidt klanten met meer plezier en resultaat
- Je voert effectiever je adviesgesprekken
- Je laat 'handremmen' los en haalt voortaan op jouw wijze opdrachten binnen.

Opbouw van het programma

De opbouw van het programma is gebaseerd op de 5 P's van servicegericht adviseren.

Persoon: Versterk je natuurlijke kwaliteiten om ontspannen en authentiek te adviseren. Versterk je gedachten, gevoel en gedrag die onontbeerlijk zijn voor succes.

Proces: Consultative Selling: je begeleidt de klant in het adviesgesprek en managed effectief het proces, van contact naar contract.

Presentatie: Jezelf en je toegevoegde waarde, begrijpelijk en onderscheidend presenteren. Je verpakt voordelen in oplossingen met toegevoegde waarde voor jouw klant.

Propositie: Je positioneert jouw aanbod onderscheidend in de beleving van klanten. Je werkt een aantrekkelijke en onweerstaanbare waardepropositie uit.

Potentiële klant: Je maakt gemakkelijk contact en bouwt een vertrouwensrelatie op met klanten. Je herkent en hebt aansluiting bij de communicatie- en gedragsstijl van je klanten.

Inhoud van het programma

De inhoud van het totale programma is verdeeld over drie dagen of zeven dagdelen.

Dag 1: Focus op persoon, presentatie en propositie

Je leert je unieke kwaliteiten en kracht verzilveren (drijfverantwoord: Profile Dynamics®) en jezelf en je aanbod authentiek te presenteren met passie en overtuigingskracht. Je ontdekt voor welke problemen en oplossingen jij dé deskundige bent in jouw markt. Je leert hoe je de waardepropositie kunt uitwerken waarmee jij je onderscheidt van anderen. Tenslotte versterk je de mindset en attitude die noodzakelijk zijn voor succes.

Dag 2: Focus op het commerciële proces en jouw klant

Tijdens deze dag gaan we in op het opbouwen en verdiepen van een oprechte relatie en het herkennen en aansluiten bij de specifieke communicatiestijl van (potentiële) klanten. Je leert de klant te begeleiden in het adviesgesprek, van probleem naar oplossing. Tevens leer je hoe je met een aantrekkelijk aanbod aansluit op de belevingswereld van de klant.

Dag 3: Versterk jouw eigen stijl van pitchen en presenteren

Je leert jouw kwaliteiten, expertise en kracht te combineren om hét verschil te maken. Je versterkt jouw authentieke stijl om ontspannen, met plezier en resultaat te adviseren. Je leert dat je natuurlijk kunt presenteren en pitchen (Presentation coaching).

Door wie?

We combineren onze jarenlange ervaring in consultancy, sales en ondernemerschap met onze passie voor persoonlijke ontwikkeling. Dit met maar één doel, jou ondersteunen om met meer plezier en succes, een grotere servicegerichte bijdrage te leveren voor jezelf en aan je organisatie.

Meer informatie? Neem dan contact met ons op via 020 4967397 of mail ons marvin@essentialbi.nl



Marvin Sutherland

Als consultant/trainer heb ik twaalf jaar gewerkt voor verschillende adviesbureaus (o.a. KSG/Berenschot).

Daarna heb ik meer dan vijftien jaar mijn sales en ondernemers

expertise versterkt door diverse trainingen te volgen en te verzorgen en natuurlijk in de praktijk toegepast (o.a. Spin®, Solution Selling®, Strategic Selling®, NLP & Sales).

Ik heb ondernemers, managers en professionals werkzaam bij Financials, in de ICT, Accountancy en Advocatuur getraind. Bijvoorbeeld bij SNS Reaal, ING, Cisco Systems, CapGemini, Getronics PinkRoccade, HP EMEA, Borrie & Co, Houthoff Buruma en Simmons & Simmons.

Kernwoorden: onverbetelbare optimist, gedreven, enthousiast en pragmatische idealist.



Paul Klein

Als partner en oprichter van iDLC werk ik aan nieuwe leermethodieken die zich onderscheiden door naast het IQ ook emotionele intelligentie te trainen. Het

verschijnsel "Bewustzijn" in het algemeen inspireert me al heel mijn leven. Naast intensief onderzoek op dit gebied, heb ik uiteenlopende (internationale) trainingen en opleidingen gevolgd en verzorgd. Met veel plezier en passie hou ik me nu bezig met het voortdurend in de praktijk toepassen van bewustzijnstechnieken in trainingen en coaching die afgestemd zijn op de natuurlijke competenties van het individu en/of het teams. Als eigen ondernemer heb ik daarnaast meer dan 18 jaar ervaring in de financiële dienstverlening.

Kernwoorden: bewustzijn, compassie, connectie, authentiek en mensgericht.



Isa Roest

Als trainer/acteur wil ik de communicatie tussen mensen verdiepen. Ik spreek de daadkracht van mensen aan, en hun vermogen tot

oppakken, aanpakken en doorpakken. Ik ondersteun mensen om 'echte' verbinding in het gesprek te creëren. Door 100% aanwezig te zijn, zich met de ander te verbinden en met meer invloed en vol vertrouwen hun doelen te realiseren. Ik gebruik hun praktijksituaties, deelnemers kunnen dan meteen dat wat zij leren, toepassen in de praktijk.

Ervaring: SNS Bank, Reaal, RegioBank, Pro Rail, Arcadis, Libre Foundation, Holland Casino.

Kernwoorden: diepgang, enthousiast, inspiratie en dienend.