

Verkopen met Impact



Commerciële professionals worden vaak zonder gestructureerde methode het veld in gestuurd. Op basis van persoonlijke competenties maken ze er dan het beste van. Maar ze zijn veel succesvoller wanneer ze beschikken over een bewezen aanpak die hen helpt het gesprek vorm te geven, de klant centraal te stellen en concreet af te sluiten. Het **Impact Verkoopmodel** is dit handvat. Tijdens deze training leren deelnemers via korte theoretische inleidingen — maar vooral via veel oefenen — de stappen van het Impact Verkoopmodel professioneel toe te passen.

Doelstelling

Tijdens de training verwerven deelnemers kennis, inzicht en vaardigheid in het gestructureerd toepassen van het Impact Verkoopmodel. Dit met als doel de regie binnen het gesprek te houden, de klant voldoende aan het woord te laten en (koop)weerstanden weg te nemen. Een en ander met een commercieel succesvolle afsluiting als beoogd resultaat.

Onderwerpen

- Het Impact Verkoopmodel; de zeven stappen
- Productkennis vertalen naar voordelen en koopmotieven
- De voorbereiding op een gesprek
- De gespreksopening; structuur en regie via de 'A.D.A.'
- Behoeftebepaling en trechters middels Kernvragen
- Denkdruk verplaatsen
- Luistervaardigheid (L.S.D.)
- Omgaan met weerstanden
- Concreet afsluiten

Bestemd voor

'Verkopen met Impact' is bestemd voor professionals die aan het begin van hun commerciële carrière staan. Ook is de training geschikt voor ervaren verkopers die hun kennis, inzicht en vaardigheden op het gebied van commerciële gespreksvoering willen aanscherpen. Dezelfde bewezen Zenith-methodiek als onze in-company trajecten — als open inschrijving.

Programma-inhoud

Het Impact Verkoopmodel

- De zeven stappen; vormgeven aan het gesprek
- Begin with the end in mind

Productkennis relevant maken

- Deelkenmerk – verkoopargument – koopmotief
- Toepassing op een eigen product of dienst
- Oefenen en trainen

De gespreksopening

- Het managen van de verwachting: 'A.D.A.'
- Kettingsimulatie Gespreksopening

Behoeftebepaling

- Eerst begrijpen om daarna begrepen te worden
- Kernvragen
- L.S.D.
- Denkdruk verplaatsen

Communicatieve vaardigheden

- Vraagstellingstechnieken
- Luistervaardigheid
- Feedback op gedrag

Presenteren en argumenteren

- Argumenteren op basis van de klantbehoefte
- Verbale en non-verbale communicatie
- Omgaan met koopsignalen

Tegenwerpingen

- Wat is een tegenwerping?
- Moment van behandeling
- Veer-Sprongtechniek

Afsluiten

- Direct en indirect
- Het maken van deelafluitingen
- Afsluiten op basis van wederzijds commitment

Werkwijze

Korte theoretische inleidingen worden steeds afgewisseld met oefen- en praktijksimulaties. Video-opnames met gespreksevaluatie maken hier onderdeel van uit.

DUUR

Twee aaneengesloten dagen
09.00 – 17.00 uur

INVESTERING

€ 1.650

exclusief BTW

DATA 2026

Do 28 & vr 29 mei
Do 08 & vr 09 oktober

LOCATIE

Mitland Utrecht
Ariënslaan 1, 3573 PT Utrecht

Aanvullende locatiekosten bedragen € 200,00 (exclusief BTW). Hierbij zijn inbegrepen: zaalhuur, koffie, thee, water en lunch. Eventuele overige kosten zijn voor de deelnemer en dienen rechtstreeks met de locatie afgerekend te worden.