

## Accreditatietraining De Hybride Verkoper



### DAG 1

#### WORKSHOP #1 MINDSET VAN DE HYBRIDE VERKOPER

- Wat maakt jou een succesvolle hybride verkoper?
- Hoe ontwikkel je een high performing mindset?
- Ben jij een sales pro van waarde?



### DAG 2

#### WORKSHOP #3: VAARDIGHEDEN VAN DE HYBRIDE VERKOPER (2)

- Omarm technologie
- Elke verkoper kan afsluiten



### DAG 3

#### WORKSHOP #5: DE NON-SELLING MODUS (2)

- Je impact vergroten met storytelling
- Invloed uitoefenen in je communicatie, ook online
- Ga niet meteen voor de oplossing, creëer eerst waarde
- Weerstand en bezwaren ombuigen naar kansen



### DAG 4

#### ACCREDITATIEDAG

- Aan de slag met het materiaal voor de MasterClass De Hybride Verkoper
- Informatie omtrent de samenwerkingsvormen met heydays” en Attitudo



#### WORKSHOP #2

#### VAARDIGHEDEN VAN DE HYBRIDE VERKOPER (1)

- Kwalificeren: win... of verlies snel
- Vertrouwen winnen door samen te werken met de klant
- Verkopen is teamsport

#### WORKSHOP #4:

#### DE NON-SELLING MODUS (1)

- De perfecte sales pitch
- Futureproof prospecteren: telefoon – mail – social media

#### WORKSHOP #6:

#### WELLBEING VAN DE HYBRIDE VERKOPER

- Time management voor verkopers
- Ontwikkel een CEO-mindset
- Een gezonde work-life balans voor verkopers

#### ACCREDITATIEDAG

- Bijkomende en alternatieve werkvormen om jouw training te pimpen
- Next steps als geaccrediteerd trainer De Hybride Verkoper
- Q&A