



DE I-TOOLKIT VOOR VERKOPERS DIE HET INFORMATIEVE KANAAL VAN VERTROUWEN LAATST HEBBEN (ORI, ROI)

VOORBEREIDING

- » Spotten van business trends. <https://youtu.be/3gZPvIKIJ0U>
- » Marktanalyse en segmentatie. <https://youtu.be/0srjdRDh99Y>
- » Go to market-strategie.
- » Google search-tricks om informatie van prospecten op te zoeken. <https://youtu.be/s9XZk9CLxK4>
- » Leren schaken.
- » Retoriek, logica en syllogismen.

Opening

- » Presentatie van bedrijfsgeschiedenis opmaken. <https://www.kbc.be/ondernemen/nl/artikel/groei-beheer/commercieel/onderneming-voorstellen.html>

Captatie

- » Miller-Heiman-blue, green en gold sheets. https://ackbury.files.wordpress.com/2010/04/strategic_selling_primer_and_notes1.pdf
- » SCOTSMAN-vragenstructuur om het beslissingsproces in kaart te brengen. <https://youtu.be/2elu6sbn2mA>

Presentatie

- » Professioneel presenteren met behulp van tools (PowerPoint, Showpad, productfiche). https://youtu.be/FTV_9Y3GjjA
- » Objectieve voor- en nadelen van producten benoemen.
- » Casestudy's presenteren. <https://youtu.be/VB48dksKoW8>



Feedback

- » Feedback objectief uitdiepen. <https://hetnlpcollege.nl/feedback-ontvangen/>
- » Kritische vragen beantwoorden. <https://www.denederlandsedebatclub.nl/nieuwsbericht/7-tips-wat-te-doen-bij-lastige-vragen>
- » Het denkkader van de klant beïnvloeden.

Cocreatie

- » Design thinking. <https://youtu.be/pXtN4y3O35M>

Engagement

- » Risicoanalyse. <https://youtu.be/nudCanGOJkK>
- » Overzichtelijk dossier opmaken.
- » Strategische closing-technieken. <https://youtu.be/jtglhgO0nSA?list=PLHxE6NesIFWmYx-8tuAV0t58Z-xSKYPq9>

Implementatie

- » Projectplanning. <https://youtu.be/ZWmXi3TW1yA>