

Je reis met Insights: op weg naar verkoopheffectiviteit

Maak de persoon het middelpunt van elk verkoopgesprek

Wil je dat je sales professionals meer inzicht krijgen in mensen en stijlen?



Insights Discovery

Start je reis met Insights Discovery en ontdek waarom mensen doen wat ze doen met behulp van ons toegankelijke kleurenmodel.

Je ontdekt:

- wat mensen beweegt en hoe ze graag communiceren
- hoe handig het is om de stijlen van anderen te leren herkennen en waarderen
- hoe het bij jezelf werkt en waar je kracht ligt



Gefaciliteerde workshop op basis van een diepgaand gepersonaliseerd profiel voor elke deelnemer

Wil je dat je sales professionals anders leren omgaan met klanten en een meer empathische aanpak ontwikkelen?



Verkoopheffectiviteit met Insights Discovery

Maak de overstap naar sales met ons introductieprogramma voor sales professionals.

Je ontdekt:

- hoe je de eerdere kleurrijke inzichten kunt toepassen in een verkoopomgeving
- hoe je de verschillende kleurrijke voorkeuren in klanten herkent en je verkoopstijl effectief daarop afstemt
- wat je kwaliteiten en valkuilen zijn in alle zes de verkoopfasen
- hoe je met een meer mensgerichte verkoopaanpak meer uit je klantgesprek haalt



Vervolgsessie met onder meer een extra profielhoofdstuk over effectieve verkoop voor elke deelnemer

Wil je dat je sales professionals experts worden in het ontwikkelen van klantrelaties en hun kleurrijke inzichten benutten om verkoopsuccessen te behalen?



Verkopen en beïnvloeden met Insights Discovery

Ervaar ons meest uitgebreide programma voor sales professionals.

Je ontdekt:

- hoe je overkomt op verschillende klanten en in je aanpak beter kunt sturen op succes
- hoe je je kwaliteiten beter benut om veelzijdiger te worden in je interacties met klanten
- hoe je je verbinding met klanten verstevigt en hun een betere ervaring kunt bieden



Modulair programma waarin de zes verkoopfasen één voor één onder de loep worden genomen met gepersonaliseerde materialen en interactieve e-modules

Organisaties doen vaak enorm veel moeite om 'harde' informatie over hun potentiële klanten te verzamelen. Wat is hun budget? Koopgedrag? Pijnpunten? **Maar als het moment is aangebroken dat sales professionals voor het eerst die klant ontmoeten, kennen ze die persoon dan eigenlijk wel? En wat zou het opleveren als ze beter wisten hoe de klant in elkaar zit?**

De meest succesvolle relaties zijn die waarin er sprake is van oprecht menselijk contact. En dat is precies onze specialiteit. Insights helpt sales professionals om hun **gesprekken met klanten te verrijken, duurzamere relaties** op te bouwen en hun eigen **menselijke vaardigheden** optimaal te ontwikkelen. Zo wordt een verkoper tot een topverkoper!

Voordat de verkoop begint

behoeftes identificeren

Voorstel maken

Omgaan met weerstand

Commitment winnen

Relatiemanagement

Insights geeft je verkoopresultaten een boost en helpt je sales professionals om het beste uit hun klantrelaties te halen. Meer weten? We helpen je graag!