



# Verkopen In het Digitale Tijdperk

**“In de training  
leer je jouw  
aanbod  
overtuigend  
onderscheiden  
en beter  
concurreren.”**

Dit programma is bedoeld voor **verkopers die meer potentiële klanten willen binden, opportuniteiten sneller ontplooiën en meer deals sneller afsluiten.**



Sales  
Enablement

Open trainingprogramma – [www.perpetos.com](http://www.perpetos.com)

 **PERPETOS**  
Corporate Performance



PROGRAMMA //

# Verkopen In het Digitale Tijdperk

## Inzichten:

**Ben je de continue strijd beu met prospectieresultaten, die nodig zijn om je pipeline te vullen en targets te halen?** Afspraken maken met potentiële klanten wordt steeds moeilijker in B2B. Producten worden snel commodities en opportuniteiten gaan verloren omdat prospecten geen beslissing nemen. Nochtans kan je aan meer opportuniteiten tegelijk werken door het juiste te doen op het juiste moment met de juiste contactpersonen.

## Objectieven:

### In deze training leer je:

- **Social selling** en traditionele **prospectietechnieken** gebruiken om met potentiële klanten in contact te komen
- Connecties converteren in conversaties, meer afspraken maken en **stelselmatig interesse creëren voor jouw oplossingen**
- De **'bereidheid tot veranderen'** beïnvloeden
- **Conversaties aangaan** die werkelijk verschil maken, oplossingen en waarde verkopen

## Voor wie:

Vertegenwoordigers  
Accountmanagers  
Business developers  
Salesmanagers



PROGRAMMA //

# Verkopen In het Digitale Tijdperk

Wat kan je  
Verwachten:

## Na de training ben je in staat om:

- Meer nieuwe business te ontwikkelen *met social selling*
- Aan *meer opportuniteiten* tegelijkertijd te werken
- *De kwaliteit* van je pipeline te *verbeteren*
- Je impact op de klant te versterken door *self-coaching*
- De *waarde van je oplossingen* beter te positioneren en verdedigen

"On the job"  
ondersteuning

## Je vakbekwaamheid als verkoper krijgt een impuls door:

- **On-line intake:**  
je meet zelf je voortgang voor en na de training.
- **Ervaringsuitwisseling:**  
break-outsessies stimuleren de interactiviteit en kennisuitwisseling tussen deelnemers.
- **Rollenspel:**  
gebaseerd op business cases uit je dagelijkse realiteit.
- **Individuele opdrachten:**  
elke module eindigt met een persoonlijk actieplan;  
in de volgende sessie worden resultaten en ervaringen gedeeld.



PROGRAMMA //

# Verkopen In het Digitale Tijdperk

## MODULE 1

### De 'nieuwe klant' begrijpen:

- Koopgedrag analyseren
- Drijfveren ontdekken
- Verkoopactiviteiten op elkaar afstemmen

### De beslissers (DMU) ontmantelen:

- Alle rollen in de DMU zijn belangrijk bij closing!
- Een mentor vinden en de vijand herkennen
- Alle beslissers op dezelfde lijn krijgen, of falen

## MODULE 2

### Business Development 2.0:

- LinkedIn, blogging en Twitter inzetten
- Principes van social selling
- iHunting™ workflow

### Sneller & beter (dis)kwalificeren:

- Wat is het, hoe werkt het
- Stop de emotionele band met opportuniteiten
- Regels voor (dis)kwalificatie

## MODULE 3

### Relevante business-vragen stellen:

- Uitdagingen identificeren die je kan oplossen
- Krachtige vraagstelling stimuleert pijnen
- De visie van een oplossing creëren

### Boodschappen met impact:

- De uitdagingen van je klant begrijpen
- Een introductieboodschap ontwikkelen
- Een afspraak te pakken krijgen

## MODULE 4

### Waarde verkopen:

- Hoe klanten waarde berekenen
- Waarde beter rechtvaardigen
- De scope van de klant beïnvloeden

### Koopcriteria beïnvloeden:

- Waarom vroeg in een opportuniteit stappen
- Identificeren en rangschikken wat belangrijk is
- Koopcriteria opnieuw ontwikkelen



PROGRAMMA //

# Verkopen In het Digitale Tijdperk

## Open trainingsprogramma

**In onze open programma's trainen wij 8 tot 10 verkopers van verschillende bedrijven.** Op [www.perpetos.com](http://www.perpetos.com) vindt u een volledig overzicht van onze open trainingen. Daarnaast kan Perpetos u ook ondersteunen met in-company trainingen, workshops of coaching.



Sales  
Enablement

## Over Perpetos:

**Perpetos levert commerciële slagkracht** en helpt haar klanten 19% sneller te groeien en 15% meer winstgevend te zijn. Dat door we door hen te ondersteunen bij sales enablement, content enablement en buyer journey enablement.

[www.perpetos.com](http://www.perpetos.com)

Open trainingprogramma – [www.perpetos.com](http://www.perpetos.com)