

Koeleman Sterk & Partners

TOP[®]
BUSINESS
ACADEMY

Masterclass sales

DE BESTE
VERKOOP-
OPLEIDING VAN
NEDERLAND!

Top Business Coach
Masterclass
sales

topbusinessacademy.nl

Professioneler, Effectiever, Succesvoller

DRIE REDENEN WAAROM DIT VOOR JOU DE BESTE KEUZE IS

1 | Jezelf professioneler in de markt zetten

Je formuleert dé drie redenen waarom mensen met jou willen samenwerken. Daarmee weet jij jezelf te onderscheiden in de markt. Je werkt professioneler, hebt vertrouwen in jezelf en in je aanpak.

2 | Meer en beter verkopen

Je krijgt in een salesgesprek binnen 5 minuten helder waar de klant behoefte aan heeft en hoe jij daarbij kunt helpen. Zo scoor je snel een betaalde opdracht: je komt tot de kern van de zaak en weet de deal te sluiten.

3 | Hogere tarieven en meer winst realiseren

Je weet jezelf optimaal te vermarkten en je waarde duidelijk te maken. Je bent echt van betekenis voor de klant, die bereid is een toptarief te betalen. Je weet uitstekend te verdienen.

“Salesgesprekken zijn best lastig”

HERKEN JE DEZE UITDAGING?

Verkoop gaat over meer dan een goed product en een uitstekende service. Het gaat vooral om: gunt die ander jou de klus? Wil jij een fantastische omzet realiseren, dan is het belangrijk dat jij jezelf krachtig profileert en écht contact maakt met de klant. Veel mensen vinden verkoopgesprekken moeilijk. Het lukt ze onvoldoende om hun waarde duidelijk te maken. Ze weten de klant niet écht te raken, niet helder te krijgen waar het écht om gaat en uiteindelijk gaat de concurrent er met de opdracht vandoor.

Heb jij dat ook? Dat je geen krachtige boodschap hebt? Dat je tijdens een salesgesprek onvoldoende de leiding neemt, waardoor jouw doelen uit het zicht raken? Dat je net dat laatste zetje mist om de klant ja te laten zeggen tegen jouw aanbod?

Dan ben je niet de enige. Veel professionals worstelen hiermee. Ze willen doen wat ze écht leuk vinden, het beste uit zichzelf halen en daarmee een uitstekende boterham verdienen. Maar hoe pak je dat aan?

Hoe profileer je jezelf het beste? Hoe voer je een succesvol salesgesprek? Hoe verhoog je jouw gunfactor? Hoe achterhaal je de verborgen behoefte van klanten? Hoe overtuig je ze ervan dat ze met jóú moeten samenwerken?

DE IMPACT ALS JE NIETS DOET

Als je nu niets doet, hoe ziet jouw leven er dan over één jaar uit? Stop je nog steeds veel tijd in verkoopgesprekken die niets opleveren? Weet je nog altijd niet hoe je de gunfactor voor je laat werken? Stellen mensen hun beslissing steeds weer uit? Of erger nog: kiezen ze nog altijd voor de concurrent en niet voor jou?

Wie niet in actie komt, blijft vaak hangen in slappe praatjes en goedkope sales – en laat dus omzet liggen! Je kunt nog zo'n moeite doen, als je jezelf niet weet te onderscheiden en niet écht contact maakt met de klant, blijven resultaten uit. Als je niet duidelijk hebt hoe je effectief een gesprek voert, tot de kern komt en een ja van de klant scoort, blijft het bij niet of slecht betaalde opdrachten.

“Verhoog je gunfactor.
Zo verkoop je meer en beter!”



Wat levert de training jou op?

11 CONCRETE RESULTATEN VAN DE MASTERCLASS SALES

1

Krachtige boodschap

Je hebt een fantastische elevatorpitch, waarmee je jouw boodschap effectief overbrengt. Je weet de ander met de juiste woorden te enthousiasmeren voor wat jij te bieden hebt.

2

Succesvolle verkoopgesprekken

Je weet hoe je met het 4 deurenmodel de uitdagingen van de ander in kaart brengt. Je spreekt de taal van de klant, komt razendsnel tot de kern van de zaak en weet de deal te sluiten.

3

Drie redenen waarom anderen met jou willen samenwerken

Je weet jezelf te onderscheiden in de markt en trekt precies de juiste mensen aan. In 30 seconden weet je duidelijk te maken wat de drie redenen zijn waarom mensen met jou zouden ‘moeten’ samenwerken.

4

In het hart van de klant

Je weet hoe je in het hart van de klant komt en blijft. Je bent een waardevolle sparringpartner, haalt grotere opdrachten binnen en verkoopt langere trajecten.

5

Winnende mindset

Je ruilt je beperkende gedachten in voor krachtige, positieve overtuigingen. Je voelt je beter, sterker en hebt meer vertrouwen in jezelf. Dit maakt je weg naar succes korter én leuker. Je verkoopt meer en beter.

6

De beste deals

Je weet hoe je de ander meeneemt naar een volgende stap in het verkoopproces. Je komt aan tafel bij de

beslisser, durft om de opdracht te vragen en weet hoe je de deal sluit. Je acquisitie werkt!

7

Effectieve communicatie

Je weet écht contact te maken, inspirerende vragen te stellen en daarmee het salesgesprek te leiden. Je weet lichaamstaal te interpreteren en de magie van taal voor je laten werken.

8

Een hogere gunfactor

Je weet hoe je een verkoopgesprek optimaal voorbereidt en hoe je er het maximale uit haalt. Je pitcht met passie en verhoogt je gunfactor.

9

Optimaal gebruik van je netwerk

Je bent een expert in het nieuwe netwerken: contact maken en échte interesse tonen in de ander. Het maakt nieuwe leads genereren extra leuk en makkelijk. Klanten worden fans die mond-tot-mondreclame voor je regelen.

10

Unieke tools om in je eigen praktijk te gebruiken

Je krijgt mooie, effectieve visuals en modellen. Mensen denken in plaatjes: 95% snapt iets pas echt goed als het visueel is gemaakt. Je leert hoe je gebruikmaakt van onze krachtige checklists, gespreksvragen en andere zelfontwikkelde tools.

11

Repeterende omzet

Je weet je aanbod zo in te richten dat je langere trajecten verkoopt, tegen een hoger uurtarief.

Drie terugkomdagen, waarop je oefent met je eigen cases, bieden extra verdieping.



Kom in actie!

Wil jij meer omzet? Langere trajecten verkopen tegen een hoger uurtarief? We ontvangen je graag op een mooie, inspirerende locatie. Gun jezelf deze drie dagen en ontdek hoe je in het hart van de klant komt en blijft.

Doe mee en maak je acquisitie tot een groot succes.

| | |
|--------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------|
| PLAATS | een inspirerende locatie |
| DUUR | 3 dagen + 3 terugkomdagen |
| FREQUENTIE | 3 x per jaar |
| INVESTERING | € 2.997 inclusief materialen, lunch, borrel en het boek <i>Verhoog je gunfactor</i> (excl. btw) |

Wie zijn wij?



De **Masterclass Sales** is een training van Koeleman Sterk & Partners. Het idee is ontsproten aan het creatieve brein van Berry Koeleman, oprichter van de Top Business Academy en ondernemer in hart en nieren.

Hij bracht een tiental eigen bedrijven tot grote bloei, wat hem tot een inspirerend voorbeeld maakt voor mensen die succesvol willen zijn. Heftige gebeurtenissen later in zijn leven daagden Berry uit tot persoonlijke groei. De kennis en inzichten die hij opdeed, zet hij nu in om anderen zakelijk en persoonlijk te helpen groeien.

Berry behoort tot de top van coachend Nederland en is een succesvol trainer en spreker. Hij weet hoe je mensen in beweging krijgt en hoe je steeds weer nieuwe omzet genereert. Met de Top Business Academy helpt hij anderen om professioneler, effectiever en slimmer te werken. En zo nóg succesvoller te zijn. Visualisatie is zijn grote kracht: plaatjes zetten mensen aan tot actie.

Zijn motto? Doen waar je plezier in hebt, is de sleutel tot succes!

Deze Masterclass Sales is onderdeel van de opleiding tot Top Business Coach. Wil je ook op andere vlakken het beste uit jezelf halen? Neem een kijkje op topbusinessacademy.nl en schrijf je in voor meer.

ZIJ GINGEN JE VOOR:

★ *“Super concrete dingen waar ik direct mee aan de slag kan. De intake, de spin, het 4 deurenmodel... Ik heb helder hoe ik het zelf ga toepassen.”*

JENNEFER BOSKELJON

★ *“Het 4 deuren model echt zo goed en bruikbaar en helder. En alle tools die ingangen geven en die ik kan gebruiken om bij klanten boven tafel krijgen waar ze iets mee willen. Fantastisch.”*

COLETTE COSIJN

★ *“Ik heb geleerd om een verkoop-gesprek goed te structureren zodat ik snel in kaart kan brengen waar de klant behoefte aan heeft en hoe ik daar aan kan voldoen.”*

KAREN VAN HAPEREN

★ *“Van de ongelooflijke hoeveelheid kennis en ervaring die je hebt komt heel veel deze kant op. Wat me echt helpt is het proces bij een salesgesprek en de mindset die erbij hoort.”*

SJOERD JANSZON

★ *“Het vermogen om een klant te blijven interesseren. Daar krijg je heel duidelijke strategieën voor. Ik voel me ongekend energiek en helder. Ik heb het als enorm verdiepend ervaren.”*

ELLEN ROLING