

## Workshop “het geheim van de juiste vragen” voor Buitendienstmedewerkers in de Financiële Dienstverlening.

De wereld verandert. Vooral door het grote bereik van het internet is het voor iedereen zeer eenvoudig om ‘vergelijkingen’ te maken en om op basis daarvan een keuze te maken. Adviseren is niet alleen het opsommen van de productvoordelen om het product als ‘beste’ te adviseren. Vandaag de dag is het van wezenlijk belang om je te onderscheiden. Zorg voor meerwaarde! Naast het feit dat uw adviseurs over zeer gedegen vakkennis moeten beschikken zullen ze de vaardigheden moeten bezitten om die extra meerwaarde te kunnen brengen. Meerwaarde valt echter niet te vertalen in een standaardargumentatie en daar zullen uw adviseurs op moeten inspelen. Holland Training heeft haar aanpak hierop aangepast! Een Intensieve dag, die het maximale haalt uit uw adviseurs.

|                      |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |
|----------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Doelgroep:</b>    | <b>Commerciële buitendienstmedewerkers in de assurantiën</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |
| <b>Data:</b>         | Alle dagen van 9:00 uur tot 17:00 uur<br>De workshops vinden plaats in Zeeland                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |
| <b>Doelstelling:</b> | Door “de juiste” vragen de klant helpen naar de beslissing.<br>Hoe gaan we om met bezwaren van onze klanten.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |
| <b>Inhoud:</b>       | <p>“Het geheim van de <u>juiste</u> vragen” is een praktische workshop voor buitendienstmedewerkers die regelmatig in de markt zoeken naar nieuwe klanten voor uw onderneming. Ze doorlopen gedurende deze dag de volgende stappen:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- De behoefte-analyse; Structuur brengen in een verkoopgesprek zorgt voor duidelijkheid bij beide gesprekspartners. De juiste vragen stellen zorgt voor een op maat gesneden aanbod voor uw klant.</li> <li>- De tegenwerpingen; met welke tegenwerpingen wordt uw medewerker geconfronteerd en hoe kan hij daar professioneel mee omgaan. Hoe kan hij tegenwerpingen in zijn voordeel gebruiken;</li> <li>- De gespreksopening; duidelijke doelstellingen zorgen voor een efficiënt en professioneel gesprek.</li> <li>- Alle vaardigheden worden uitgebreid geoefend in rollenspelen.</li> </ul> |
| <b>Nazorg:</b>       | Direct na iedere training krijgen uw medewerkers een huiswerkopdracht mee, waardoor ze worden gedwongen direct met het geleerde aan de slag te gaan.<br>Enkele weken na iedere training krijgen uw medewerkers wederom een opdracht, die ze verplicht “de map erbij te pakken”.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |
| <b>Investerings:</b> | Prijs per persoon € 298,00<br>Dit bedrag is inclusief alle benodigde deelnemersmaterialen, hand-outs, bureauvoorbereidingen, field- en deskresearch, huur van video apparatuur, lunch, koffie, thee en frisdranken. Echter exclusief BTW en reis- en eventuele overnachtingkosten van de deelnemers.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |
| <b>Informatie:</b>   | Holland Training – Pieter Louwerse<br>T: (0113) 37 37 62<br>M: 06 10 990 520<br>E: p.louwerse@holland-training.com<br>I : www.holland-training.com                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |

### Waarom Holland Training?

**Holland Training** gaat daar door waar anderen ophouden. Trainingen met veel diepgang, waarbij deelnemers er zelf achterkomen dat ze vooruitgaan, beter worden. Veel trainingsbureaus vallen snel in herhaling van de eerste trainingsmodules en kunnen u dan ook niet langdurig begeleiden. Wij hebben trainingsmateriaal, waarmee we uw medewerkers 5 tot 6 jaar kunnen voorzien van steeds weer nieuwe thema's. Hierbij houden we vanzelfsprekend rekening met uw wensen.

**Holland Training** traint het individu binnen het collectief. Met groepen tot maximaal 8 personen worden de deelnemers individueel op eigen niveau aangesproken en uitgenodigd om tot hun uitersten te gaan. Deze manier van werken bevordert de flexibiliteit van het aangeleerde in de dagelijkse praktijk en resulteert in directe verbeteringen van de prestaties van de individuele deelnemers.

**Holland Training** traint confronterend zonder ‘op de man’ te spelen. Door rollenspelen en oefeningen leren de deelnemers zelf wat ze bij zichzelf kunnen verbeteren, waarbij de groep zowel verbeterend als beschermend zal optreden. Het effect van deze methode is enorm en de motivatie om het nog beter te doen is zonet nog groter. De theorie wordt beschouwd als ondersteunend aan de praktijk en niet als leidend.

**Holland Training** werkt met professionele trainers die hun strepen in de praktijk verdiend hebben. Specialisten die dagelijks met alle facetten van communicatie in management, verkoop en klantenrelaties te maken hebben net zoals uw medewerkers deze meemaken in hun eigen praktijksituaties. Uw medewerkers zullen dat herkennen en eerder het geleerde accepteren.