



**ommercium**  
BUSINESS EXPERTISE

T.O.P. 1

# Compleet Verkoopprogramma

*Inclusief online modules*

## Adviserend & relatiegericht verkopen



Commercium  
[www.commercium.nl](http://www.commercium.nl)  
[info@commercium.nl](mailto:info@commercium.nl)  
+31(0)36-53 18 506

**Inhoudsopgave**

Inhoud .....	1
Inleiding.....	2
Over het programma .....	3
Kenmerken.....	4
Opbouw van het programma.....	5,6
Aanpak .....	7
Beoordeling deelnemers.....	8
Investeringsoverzicht.....	9
Geheimhouding & over commercium .....	10



## Inleiding

***Een goed aanbod...***

***...verkoopt zichzelf.***

*Wat zou het makkelijk zijn als deze uitspraak altijd zou kloppen.*

## De klant

De nieuwe rol van de verkoper is die van adviseur en relatiebouwer. Een host die uitnodigend is voor klanten, een aangename gesprekspartner, een deskundige gids die klanten door een wirwar van diensten en producten leidt, een coach die klanten tijdens het koopproces begeleidt en een bindende factor is tussen klant en bedrijf.

Om deze multifunctionele rol te vervullen heb je inzichten, kennis, technieken en vooral vaardigheden nodig. Dat gaat niet zomaar van de een op de andere dag. Daarom hebben we het T.O.P. verkoopprogramma ontwikkeld dat in fasen verloopt. Lekker thuis de online de modules volgen en oefenen wanneer je dat wil. En wat wel zo prettig is, je score bij iedere oefening is direct zichtbaar. Tijdens de vaardigheidstrainingen leer je gesprekken voeren, je aanbod verkopen zonder te pushen, service verlenen, informatie geven en klanten begeleiden tijdens het koopproces.

## T.O.P. 1 Succesvol verkopen

Je leert adviseren en verkopen zonder te pushen. Je handelt zoals een Topverkoper dat doet. Je:

- richt je op de behoefte van de klant;
- wil jezelf niet laten gelden of bewijzen;
- bent bekwaam in het stellen van vragen;
- kunt uitstekend luisteren
- denkt niet voor de klant;
- weet welke effect je gedrag heeft op de klant;
- bent duidelijk, deskundig en betrouwbaar;
- verkoopt succesvol zonder te pushen.



## De drie stappen van het T.O.P. Verkoopprogramma



### Het T.O.P programma

Het T.O.P. programma biedt je kennis, technieken en vaardigheden om succesvol te zijn in de verkoop. Onder leiding van een Expert ga je de juiste kennis en vaardigheden leren.



Zo is er een online thuisprogramma om je verkoopkennis te verbeteren en online te oefenen. Je bepaalt zelf een geschikte tijd en plaats om het programma te volgen. Iedere maand volg je een praktijktraining bij Commercium of in je eigen bedrijf. Na de training ontvang je een praktijkopdracht. De eindtoets is optioneel.

### Voor wie?

Dit programma is voor verkopers die succesvol willen adviseren & verkopen:

VERKOPERS die adviserend verkopen;

VAKSPECIALISTEN die behandelingen en/of producten verkopen;

VERKOOPADVISEURS die diensten verkopen.

Kenmerken	
<b>Groepsgrootte</b>	1 tot 6 personen
<b>Persoonlijke intake</b>	De online intake vooraf aan het T.O.P. verkoopprogramma
<b>Online Verkoopmodules</b>	Om thuis te leren en te oefenen
<b>Praktijktrainingen</b>	6 trainingssessies van een dagdeel, waarvan er één de kick-off is. Bij privés wordt dit persoonlijk afgestemd Frequentie: maandelijks
<b>Lesmateriaal</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Online Intake</li> <li>• Samenvatting analyse</li> <li>• Handboek</li> <li>• Online verkoopprogramma</li> <li>• Praktijkopdrachten</li> </ul>
<b>Locatie</b>	Bij jouw in het bedrijf of bij Commercium
<b>Eindtoets</b>	<i>Optioneel</i>

### Wat maakt het T.O.P. Verkoopprogramma uniek?

Wat maakt het T.O.P. verkoopprogramma uniek?	Duurzaam resultaat door de unieke combinatie van leermethoden
Welk probleem lost het aanbod voor u op?	Je leert op een natuurlijke manier verkopen zonder te pushen
Waarom is het aanbod voor u nuttig?	Meer omzet, tevreden klanten en persoonlijke groei!
Waarin zijn wij onderscheidend?	Hoge resultaten, persoonlijke aanpak, doordacht door 20 jaar ervaring!

## Opbouw van het T.O.P.1 verkoopprogramma compleet

### STAP 0 - DE PERSOONLIJKE INTAKE ONLINE



Je ontvangt vooraf aan het programma een intakevragenlijst online. Deze vragen hebben betrekking op je communicatiestijl en je manier van verkopen. Je sterke én je zwakke punten worden in kaart gebracht. Nadat de intakes bij Commercium bestudeerd zijn, wordt er een samenvatting gemaakt met de doelen en leerpunten.

### STAP 1 - DE KICK-OFF MEETING



Tijdens de Kick-off meeting starten we met het bespreken van de uitkomsten van de intakevragenlijst. We bespreken de aandachtspunten en de doelen. Vervolgens behandelen we de verkoopsituatie waarin jouw rol als adviseur/verkoper, het gedrag van klanten en het aanbod een rol spelen. Je krijgt uitleg over het opleidingsprogramma en je ontvangt je persoonlijke inlogcode voor het online verkoopprogramma.

### STAP 2 - EFFECTIEF COMMUNICEREN



In training 1 gaan we actief aan de slag met de communicatievaardigheden. We besteden aandacht aan de rol van lichaamstaal, het afstemmen op de klant, een goede interactie met de klant en we oefenen met vragen stellen om de behoefte van klanten te achterhalen.

***Een zinvolle training om je communicatievaardigheden te verbeteren.***



### STAP 3 - DOELGERICHT KLANTGESPREKKEN VOEREN



In training 2 gaan we doelgericht klantgesprekken voeren. Je leert hoe je een klantgesprek goed opbouwt, welke woorden je wel en niet kunt gebruiken en wat gespreksbedervers zijn. Een belangrijk onderdeel is het stellen van de juiste vragen.

***Een belangrijke training voor iedereen die zijn gesprekken met klanten wil verbeteren.***

### STAP 4 - DE VERKOOPTECHNIKEN



In training 3 leer je de verkooptechnieken praktisch toe te passen. Hoe presenteer je je aanbod? Welke informatie is belangrijk? Hoe match je de verkoopargumenten met de koopmotieven en wanneer pas je je up- of cross-selling toe?

***Deze training is leerzaam voor iedereen die effectief de verkooptechnieken in de praktijk wil toepassen.***

### STAP 5 - HET OVERTUIGEN VAN DE KLANTEN



In training 4 staat het overtuigen van de klant centraal. Je leert de klant op een positieve manier te beïnvloeden en hoe je effectief kunt omgaan met koop- en prijsbezwaren. Hoe buig je de bezwaren om en wat is je aanpak bij twijfelende klanten?

***Een belangrijke training voor iedereen die overtuigend over wil komen op de klant.***

### Optioneel: STAP 6 - HET EXAMEN



Het examen bestaat uit een theoretisch gedeelte en een praktijkgedeelte en een eindgesprek. Wanneer alle onderdelen (theorie, online programma en de vaardigheden) met een voldoende zijn afgesloten ontvang je het certificaat van het T.O.P. 1 programma. Wanneer er niet wordt deelgenomen aan de eindtoets, ontvang je een bewijs van deelname.

## De aanpak

Samen met een professionele trainer gaan we de technieken en vaardigheden trainen met de groep of het team. We starten met een korte uitleg van het onderwerp en daarna gaan we actief aan de slag met de oefenmodellen en de opdrachten. Door het werken in een klein team leer je veel van elkaar en het is leuk om te doen. Er wordt gewerkt met herkenbare praktijksituaties waarbij je zelf ook inbreng mag hebben. En na afloop ontvang je de resultaten en de aanbevelingen in je mailbox. Zo kun je de resultaten in de praktijk nog verder kan verhogen.

## Unieke aanpak: Blended Learning!

Blended Learning zorgt voor de hoogste resultaten. Het is een combinatie van verschillende leerstijlen waarbij je een deel online en een deel offline doet. Alle onderdelen zijn nauwkeurig op elkaar afgestemd en versterken elkaar om het hoogst haalbare resultaat te bereiken!

### 6 unieke manieren van leren

- ✓ Online intake
- ✓ Brainclick-persoonlijksheidstest
- ✓ Zelfstudie uit het handboek
- ✓ Oefenen in de online leeromgeving
- ✓ Vaardigheidstrainingen
- ✓ Praktijkopdrachten
- ✓ Actieplan

## Optioneel: de DISC persoonlijkheidstest



Je ontvangt een Brainclick-persoonlijkheidstest (DISC) die je thuis online gaat invullen. Hiervan ontvang je een uitgebreide rapportage. Tijdens de bespreking van je testresultaten, gaan we in op je voorkeurbedrag en de verschillende communicatie-stijlen van anderen. Je krijgt inzicht in je eigen handelen en hoe anderen daarop reageren.



## Beoordelingen deelnemers T.O.P. verkoopprogramma

Deelnemers waardeerden de verkoopopleiding met een **gemiddeld cijfer van 8,9**

Reacties van deelnemers:

- “Ik heb mijn omzet duidelijk verhoogd en ben super enthousiast”
- “Een zeer complete opleiding, met veel praktisch oefenen. Hierdoor heb ik direct het geleerde in de praktijk kunnen toepassen”
- “Ik ben persoonlijk enorm gegroeid en dat is niet alleen zakelijk maar ook privé erg waardevol.”
- “Het werken in teams is leuk en er is veel persoonlijke aandacht.”
- “Mijn klanten zijn enthousiast, omdat ze mijn aanpak meer als advies ervaren”
- “Het is direct toepasbaar in de praktijk, ik merkte direct een stijging van de omzet.” “Ik ben meer over mijzelf te weten gekomen en hoe ik op anderen reageer”
- “Het programma is de investering zeker waard, je leert veel en het beklijft”
- “Waarom heb ik zo lang gewacht?” “Had ik veel eerder moeten doen” “Wat heb je aan producten als je ze niet kunt verkopen?”



## Investeringsoverzicht

T.O.P. VERKOOPPROGRAMMA'S				
Type	Aantal Sessies	Looptijd (maanden)	Termijnbedrag (per maand)	Extra coaching (individueel per sessie)
1 Compleet programma	6	8	€ 175,00	€ 175,00
2 Inclusief instap programma	8	10	€ 175,00	€ 175,00
3 Inclusief Brainclick persoonlijkheidstest, rapport en individueel consult	7	10	€ 175,00	€ 175,00
Optioneel: Examen			1x € 150,00	

1. Het complete programma is inclusief intake, het handboek, het online verkoopprogramma, en de praktijkopdrachten.
2. Dit programma is inclusief twee voorbereidende sessies en bedoeld voor mensen die weinig ervaring hebben met verkopen in de praktijk. Het programma is inclusief intake, het handboek, het online verkoopprogramma, en de praktijkopdrachten.
3. Bij het programma inclusief Brainclick (persoonlijkheidstest) is een extra individuele sessie waarbij de testresultaten worden besproken. Het programma is inclusief intake, het handboek, het online verkoopprogramma, en de praktijkopdrachten.

*Alle bedragen zijn exclusief btw. Er zijn mogelijkheden voor betaling in termijnen. Indien het totale bedrag in één keer voldaan wordt, is er sprake van 3% betalingskorting*

### De betalingsprocedure:

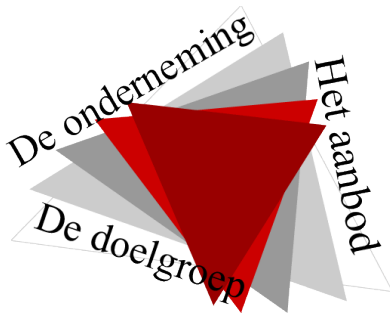
- de opleidingsinvestering kan gespreid worden betaald over een periode van 8 maanden;
- de eerste termijn dient betaald te worden na aanmelding, vóór de intake;
- je ontvangt maandelijks een factuur met het maandbedrag. Op de factuur staat de begin- en einddatum vermeld
- indien je het bedrag in één keer betaalt bij aanmelding, dan ontvang je 3% korting
- indien je door omstandigheden niet kan deelnemen aan de training, dan mag je een vervanger sturen naar eigen keuze.

## Geheimhouding

Commercium verklaart dat alle vertrouwelijke informatie van de opdrachtgever, waarover Commercium in het kader van de uitvoering van deze opdracht de beschikking heeft gekregen, niet aan derden ter beschikking wordt gesteld of op enige wijze naar buiten wordt gebracht.



## Commercium Business Expertise



*CREËER JE BUSINESS SUCCES*

*MET HET BETTER BUSINESS*

*T.O.P. SUPPORT &PROGRAMMA'S*

De kansen van jouw onderneming benutten en het verhogen van de resultaten is onze missie. Graag leveren we een bijdrage aan de winst en de groei van jouw onderneming.

Commercium heeft ruim 20 jaar ervaring in een variëteit aan bedrijfstakken op diverse niveaus: van MKB-onderneming tot multinational.

## T.O.P Programma's Adviserend en Relatiegericht verkopen

Deze T.O.P programma's zijn een unieke combinatie van online & offline waarbij een breed aanbod aan onderwerpen aan bod komt: communicatie, verkooppsychologie, gesprekstechniek, verkooptechniek, overtuigen, en persoonlijke ontwikkeling.

De vaardigheden worden intensief getraind en het online programma zorgt dat de kennis uit het handboek daadwerkelijk beklijft. Wil je een T.O.P. verkoper worden? Dan ben je bij Commercium op het juiste adres.

