

ADVANCED

Sales Skills Sessies

*‘Nieuwsgierig naar de volgende stap
in je ontwikkeling?’*



AccountManagementFMCG
een must voor iedere sales professional

► Advanced Sales Skills Sessies?

Je bent al een aantal jaren werkzaam in Sales en Account Management. Druk bezig met het realiseren van de targets en het managen van de relatie. Geregeld loop je tegen issues aan die je laten beseffen: 'dit moet beter kunnen!' Om deze reden hebben wij de Advanced Sales Skills Sessies ontwikkeld. Vijf sessies van een dag waaraan je zowel **per sessie** kunt deelnemen of **alle vijf als 'leergang'**.

Tijdens deze sessies behandelen wij de nieuwste inzichten op de volgende onderwerpen:

- Wat is **'Neuro selling'**? Welke ontwikkelingen binnen 'Neuro Science' bieden handvatten om meer voor elkaar te krijgen bij je klant en interne organisatie?
- Hoe werkt **'Story telling'**? 'Onbewuste beïnvloeding' door het gebruiken van verhalen!
- Onderhandelen: **Never split the difference!** Hoe werkt de psychologie van het onderhandelen? Hoe kan je de 'denk-druk' aan de andere kant van de tafel leggen?
- **Mentale stemmingen.** Hoe presteer je onder druk? Hoe blijf je in je kracht en daarmee de beste versie van jezelf?
- Hoe kun je **'omdenken'** in sales? Oftewel, creatiever omgaan met vraagstukken en issues!

Ook nieuwsgierig geworden naar je volgende stap in je persoonlijke en professionele ontwikkeling?

► Voor **wie** bedoeld?

Voor ambitieuze Sales- en accountmanagers die zich zowel persoonlijk als professioneel verder willen ontwikkelen. En daarmee zichzelf en de klantrelatie op een hoger plan willen brengen.

► Kennis, kunde en inspiratie **van nu**

In dit programma zetten wij de meest actuele inzichten op het gebied van Neuro onderzoek, communicatie, leiderschapsontwikkeling en business development in. Wij gebruiken een inspirerende literatuurlijst met auteurs als Simon Sinek, (Start with WHY, Byron Sharp (How brands grow), Robert B. Cialdini (Invloed), Chris Voss (Never split the difference), Anthony Robbins (Je ongekende vermogens) en publicaties op het gebied van Neuro Science.

Zij gingen u voor: Bakkersland – Bayer – Beiersdorf – Coty Benelux – Duvel Moortgat – Ferrero – Fortuin Dockum – Gift for you – GlaxoSmithKline – Go-Tan – Groentehof – H.J.Heinz – Hak – Haribo – Intersnack – Intertaste – JT Company – Kimberley-Clark – Lutèce – Nutricia – L'Oreal – Koninklijke Peijnenburg – Phizer – Queens Vis – Remark – Scandinavian Tobacco Group – Storck – Tivall – Van Geloven – Vemedia – Verkade – Vrumona – Yakult.

► Sessie 1. Neuro selling: Werken in het brein van de ander

Herken je dat?

Je verhaal klopt. Hier kan niemand 'nee' tegen zeggen! De feiten zijn onweerlegbaar. En toch gaat de verkoop 'niet vanzelf'.

Onderzoek in het laatste decennium naar het functioneren van de hersenen levert nieuwe inzichten op als het gaat om het 'verkopende' van ideeën, diensten en merken aan anderen. Cortex, Reptielenbrein en het Lymfisch Systeem zijn drie bepalende hersengebieden die bepalen of de ander wordt 'vertrouwd', of het 'goed voelt' en of het gevoel van risico wordt weggenomen.



Onderwerpen die tijdens deze sessie aan de orde komen zijn:

- ☒ Waarom kopen mensen? De werking van het limbische brein
- ☒ Waarom zeggen klanten eerst 'nee'?
- ☒ Herkennen van wetmatigheden, waarom mensen doen wat ze doen
- ☒ Onderzoeken waar (koop)gedrag vandaan komt
- ☒ Invloed uitoefenen op andermans beslissingen

- **Wanneer:**
Donderdag 15 maart 2018
- **Tijd:**
Aanvang: 10:00 uur
Afsluiting: 17:00 uur
- **Waar:**
Bij Better Meetings in Austerlitz, vlakbij Zeist. (www.bettermeetings.nl)
- **Investing:**
De investering voor deze sessie bedraagt € 745,- per deelnemer. Kom je samen met een collega? Dan betaal je allebei € 595,- per persoon. Het liefst kom je natuurlijk op alle sessies. Als je daarvoor kiest betaal je omgerekend nog maar € 495,- per sessie!
- **Aanmelden:**
Aanmelden per mail: contact@accountmanagementfmcg.nl
U kunt ook bellen naar Mark van Beek: 06-51 19 44 33 of Henk Janssen: 06-54 33 17 09

Meer informatie over onze werkwijze vindt u op onze website:
www.accountmanagementfmcg.nl.

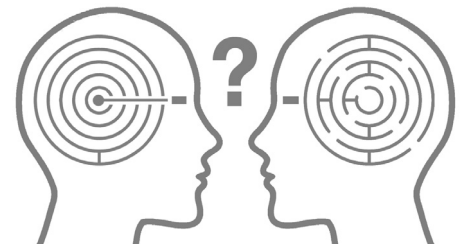
Contactgegevens:
AccountmanagementFMCG,
Woudenbergseweg 41, 3711 AA Austerlitz.

► Sessie 2. Story telling: Onbewuste beïnvloeding

Herken je dat?

Ondanks een uitgebreide PowerPoint presentatie en diepgaande Nielsen analyse lukt het niet om de klant te overtuigen. Hooguit is een 'ik denk er even over na, je hoort nog van mij' het resultaat.

Hoe krijg je de ander enthousiast voor jouw ideeën?
Wat zorgt ervoor dat de ander jouw voorstel wel accepteert?



Onderwerpen die tijdens deze sessie aan de orde komen zijn:

- ☒ Storytelling als techniek om anderen te inspireren
- ☒ Onderzoeken welke verhalen jij te vertellen hebt
- ☒ Handvatten om een inspirerend verhaal te ontwikkelen
- ☒ Begrijpen wat mensen nodig hebben om te willen veranderen
- ☒ Met wetenschap van de hersenen reflexen van weerstand omzeilen

- **Wanneer:**
Donderdag 5 april 2018
- **Tijd:**
Aanvang: 10:00 uur
Afsluiting: 17:00 uur
- **Waar:**
Bij Better Meetings in Austerlitz, vlakbij Zeist. (www.bettermeetings.nl)
- **Investing:**
De investering voor deze sessie bedraagt € 745,- per deelnemer. Kom je samen met een collega? Dan betaal je allebei € 595,- per persoon. Het liefst kom je natuurlijk op alle sessies. Als je daarvoor kiest betaal je omgerekend nog maar € 495,- per sessie!
- **Aanmelden:**
Aanmelden per mail: contact@accountmanagementfmcg.nl
U kunt ook bellen naar Mark van Beek: 06-51 19 44 33 of Henk Janssen: 06-54 33 17 09

Meer informatie over onze werkwijze vindt u op onze website:
www.accountmanagementfmcg.nl.

Contactgegevens:
AccountmanagementFMCG,
Woudenbergseweg 41, 3711 AA Austerlitz.

► Sessie 3. Never split the difference!

Herken je dat?

Je bent goed voorbereid. Je hebt alle variabelen doorgerekend. Je weet wat je uit wilt ruilen. Maar je komt niet eens aan je openingsbod toe. Gelijk wordt er al gedreigd met tegenmaatregelen als boycots en saneringen. Hoe ga je hiermee om?



In Never split the difference leer je onderhandelen onder druk. Want wat gebeurt er in je eigen hoofd als de ander dreigt met boycots en saneringen? Ben je nog in staat het maximale resultaat te realiseren? Hoe wordt je sterker in de mentale machtsbalans?

Onderwerpen die tijdens deze sessie aan de orde komen zijn:

- ☒ Omgaan met en beïnvloeden van de machtsbalans aan tafel
- ☒ Hoe leg je de 'Denkdruk' bij de andere partij?
- ☒ Het opzoeken van de 'nee' om tot nieuwe oplossingen te komen
- ☒ De kracht van 'Power Questions'
- ☒ Herkennen en pareren van 'psychologische valkuilen' tijdens het onderhandelen

► **Wanneer:**
Donderdag 19 april 2018

► **Tijd:**
Aanvang: 10:00 uur
Afsluiting: 17:00 uur

► **Waar:**
Bij Better Meetings in Austerlitz, vlakbij Zeist. (www.bettermeetings.nl)

► **Investing:**
De investering voor deze sessie bedraagt € 745,- per deelnemer. Kom je samen met een collega? Dan betaal je allebei € 595,- per persoon. Het liefst kom je natuurlijk op alle sessies. Als je daarvoor kiest betaal je omgerekend nog maar € 495,- per sessie!

► **Aanmelden:**
Aanmelden per mail: contact@accountmanagementfmcg.nl
U kunt ook bellen naar Mark van Beek: 06-51 19 44 33 of Henk Janssen: 06-54 33 17 09

Meer informatie over onze werkwijze vindt u op onze website:
www.accountmanagementfmcg.nl.

Contactgegevens:
AccountmanagementFMCG,
Woudenbergseweg 41, 3711 AA Austerlitz.

► Sessie 4. Mentale stemmingen

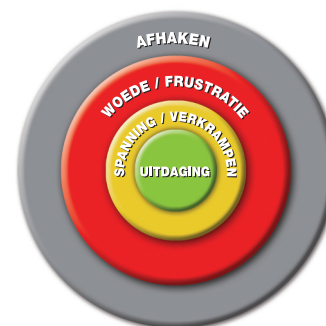
Herken je dat?

Je bent op weg naar het account. Het wordt een spannend gesprek aangezien de hele introductie van de nieuwe lijn van dit gesprek afhangt. Hoe zorg je er dan voor dat je in een 'vermogende stemming' bent? Dat je ontspannen en toch gefocust de regie over het gesprek voert?

Essentieel voor iedere sales professional is het kunnen beïnvloeden van vooral je eigen stemming. Hoe kan je 'spanning' omzetten naar 'Focus'? Hoe blijf je 'doelbewust'? Door je in ieder geval te herkennen in welke 'mentale stemming' je op dit moment zit. En, hoe weet je die om te buigen naar een stemming waarin je 'op je best bent'? En... hoe beïnvloed je de stemming van de ander?

Onderwerpen die tijdens deze sessie aan de orde komen zijn:

- ☒ Welke vier mentale stemmingen zijn er?
- ☒ Hoe herken je dat bij jezelf?
- ☒ Tools om je stemming te beïnvloeden
- ☒ Hoe kun je de ander inspireren?
- ☒ Ontdek de kracht van complimenteren



- **Wanneer:**
Donderdag 17 mei 2018
- **Tijd:**
Aanvang: 10:00 uur
Afsluiting: 17:00 uur
- **Waar:**
Bij Better Meetings in Austerlitz, vlakbij Zeist. (www.bettermeetings.nl)
- **Investing:**
De investering voor deze sessie bedraagt € 745,- per deelnemer. Kom je samen met een collega? Dan betaal je allebei € 595,- per persoon. Het liefst kom je natuurlijk op alle sessies. Als je daarvoor kiest betaal je omgerekend nog maar € 495,- per sessie!
- **Aanmelden:**
Aanmelden per mail: contact@accountmanagementfmcg.nl
U kunt ook bellen naar Mark van Beek: 06-51 19 44 33 of Henk Janssen: 06-54 33 17 09

Meer informatie over onze werkwijze vindt u op onze website:
www.accountmanagementfmcg.nl.

Contactgegevens:

AccountmanagementFMCG,
Woudenbergseweg 41, 3711 AA Austerlitz.

► Sessie 5. Omdenken in sales

Herken je dat?

Je brengt een oplossing voor een vraagstuk aan en de reactie is 'ja maar'. Weg alle energie, weg alle creativiteit. Voor je het weet ben je elkaar alleen nog maar aan het overtuigen van je eigen mening.

Iedereen functioneert op basis van de automatische piloot. Helaas belemmert ons dat in het 'vrije denken'. Juist bij het oplossen van vraagstukken en issues is het belangrijk om te denken in kansen en mogelijkheden. Goed om te weten dat er een aantal simpel toepasbare technieken zijn die zowel voor jezelf als in het team tot een schat aan ideeën en oplossingen kunnen leiden.



Onderwerpen die tijdens deze sessie aan de orde komen zijn:

- ☒ Techniek 1: Omdenken, de automatische piloot even uit!
- ☒ Techniek 2: Associëren
- ☒ Techniek 3: Herformuleren
- ☒ Techniek 4: Speed thinking
- ☒ Techniek 5: De Zes denkende petten

- **Wanneer:**
Donderdag 14 juni 2018
- **Tijd:**
Aanvang: 10:00 uur
Afsluiting: 17:00 uur
- **Waar:**
Bij Better Meetings in Austerlitz, vlakbij Zeist. (www.bettermeetings.nl)
- **Investing:**
De investering voor deze sessie bedraagt € 745,- per deelnemer. Kom je samen met een collega? Dan betaal je allebei € 595,- per persoon. Het liefst kom je natuurlijk op alle sessies. Als je daarvoor kiest betaal je omgerekend nog maar € 495,- per sessie!
- **Aanmelden:**
Aanmelden per mail: contact@accountmanagementfmcg.nl
U kunt ook bellen naar Mark van Beek: 06-51 19 44 33 of Henk Janssen: 06-54 33 17 09

Meer informatie over onze werkwijze vindt u op onze website:
www.accountmanagementfmcg.nl.

Contactgegevens:
AccountmanagementFMCG,
Woudenbergseweg 41, 3711 AA Austerlitz.

AccountmanagementFMCG

Vanuit de behoefte aan pragmatische sales vaardigheden voor accountmanagers in de FMCG branche zijn *Mark van Beek* en *Henk Janssen* begonnen met het opzetten en aanbieden van praktijkgerichte Accountmanagement opleidingen. In 2012 is zodoende de basis gelegd voor AccountmanagementFMCG. Een instituut die opleidingen aanbiedt voor accountmanagers binnen de FMCG branche in de vorm van een opleiding Practitioner (sales vaardigheden) en Advanced (Sales Leadership). Daarnaast verzorgen zij samen verschillende in-company trajecten.

Henk Janssen

Henk Janssen is sinds 1996 oprichter en eigenaar van Idee•Consult BV met als missie 'bedrijven succesvoller te maken'. Hij doet dit vanuit de overtuiging 'anders denken laat anders doen'.

Hij is als trainer en coach gespecialiseerd in het ontwikkelen en sterker maken van managers in een commerciële omgeving. Opdrachtgevers zijn A-merk fabrikanten in Food & Drug. Hij heeft zijn 'ervaring in succes' opgedaan in diverse marketing-, sales- en general managementfuncties bij Nutricia, John West en Wella. Bedrijven waar zijn filosofie en werkwijze tot significante groeicijfers hebben geleid. Na zijn NLP-practitioner, Master- en trainersopleiding is hij in 2008 'Internationaal gecertificeerd NLP trainer' geworden. Binnen zijn commerciële trainingen heeft hij zich gespecialiseerd in het begeleiden van fabrikanten bij het onderhandelen tijdens de jaargesprekken. In deze begeleiding ligt de nadruk op communicatie, psychologie en tactiek.

Henk is auteur van de boeken '*Creatief verkopen*' en '*Tien tools voor anders denken in verkoop*'. Tevens heeft Henk vaste columns geschreven voor het vakblad Sales Management en Food Personality.

Voor meer informatie zie ook:
www.ideeconsult.nl en www.quick-wins.nl



Mark van Beek

Mark van Beek is oprichter en eigenaar van The Better Sales Company. Een organisatie met passie voor het ontwikkelen van commercieel talent. Mark is in diverse commerciële en leidinggevende functies werkzaam geweest, waaronder vanaf 1996 bij PepsiCo en vanaf 2000 bij Beiersdorf.

'Als je doet wat je deed krijg je wat je kreeg!' Met dit motto inspireert hij zijn deelnemers tijdens zijn trainingen en programma's. 'Daag jezelf uit om nieuwe initiatieven te ontplooiën en creatief te zijn. Inspireer je klanten en collega's om samen met jou te groeien. En als je dat met passie en plezier doet, volgen de goede resultaten'.

Tijdens zijn periode bij Beiersdorf heeft Mark de resultaten van het Advantage rapport concreet omgezet in een meer klantgerichte organisatie. Dit heeft binnen drie jaar geleid tot een top-3 positie binnen de categorie!

Mark is gecertificeerd trainer, Strategisch Coach, One-Minute Coach en Insights Trainer. Gecombineerd met zijn meer dan 20 jaar commerciële ervaring vormt dit een ideale mix voor zijn inspirerende en impactvolle trainingen.

Voor meer informatie zie ook:
www.thebettersalescompany.nl

