

Traject - Sales Management voor Sales professionals uit de financiële wereld

DOELSTELLINGEN

Heb je een commerciële instelling en lijkt het je leuk om te werken in sales binnen de financiële wereld? Ben je al een ervaren relatiebeheerder? Kies dan voor het traject Sales Management voor Sales professionals en doe alvast veel vakkennis op. In deze opleiding leer je over salestechnieken, marktonderzoek, relatiebeheer, prospectie en customer service binnen de context van financiële instellingen.

De cursus Sales Management vertrekt vanuit het standaard salesproces, maar gebruikt waar mogelijk financieel gerichte coaching technieken om een bijkomende dimensie aan de opleiding toe te voegen. Coaching levert immers bewustzijn over blokkerende mentale processen op en laat sales nu net een mentaal spelletje zijn. Dit betekent geenszins dat de opleiding enkel op het mentale focust. Coaching is immers ook praktijkgericht. Alle stappen uit een financiële salesproces komen daarom aan bod. Zo goed als alle voorbeelden en oefeningen komen rechtstreeks uit de financiële wereld. Elk onderdeel sluit af met concrete opdrachten die de cursisten in hun dagelijkse werkomgeving kunnen uittesten en toepassen. Daardoor is de opleiding geschikt voor zowel beginnende sales als voor mensen met wat meer ervaring op de teller.

Deze opleiding Sales Management richt zich op deelnemers uit de financiële wereld met een commerciële functie en beoogt verschillende doelen:

- je verwerkt diepgaand inzicht in de verschillende stappen van het financiële salesproces;
- je verhoogt aantoonbaar de effectiviteit van je salesinspanning;
- je voert met optimaal effect commerciële gesprekken met nieuwe en bestaande klanten;
- je weet hoe je onderhandelingen voorbereidt en opbouwt;
- je krijgt meer inzicht in je persoonlijke voorkeursstijl en primaire emoties tijdens het onderhandelen;
- je hebt een beter bewustzijn rond een aantal denkprocessen die een sales professional vaak parten spelen;
- je onderhandelingsgesprekken zijn een stuk effectiever.

SAMENVATTING

Categorie:

- Persoonlijke ontwikkeling

Niveau:

Advanced

Type opleiding:

Klassikale opleiding

Prijs:

- Lid: € 1100.00
- Niet-lid: € 1300.00
- Partner BZB: € 1100.00
- Incompany: op maat, prijzen op aanvraag

DOELGROEP

Deze opleiding richt zich tot medewerkers die de functie van sales professional (gaan) vervullen bij ondernemingen binnen de financiële

sector, zoals banken, beleggingsondernemingen en -instellingen, pensioenfondsen of verzekeringsmaatschappijen.

De opleiding kan gevolgd worden door verschillende doelgroepen:

- je wilt je capaciteiten op salesgebied uitbouwen om betere salesresultaten te behalen;
- je wenst expertise te verwerven;
- je bent reeds werkzaam in een salesfunctie, bijvoorbeeld als relatiebeheerder, accountmanager, teamleader, Private Banker of sales binnendienst medewerker;
- je bent van plan een carrièreswitch te maken en in de toekomst in een financiële verkoopfunctie in te vullen.

VEREISTE VOORKENNIS

Advanced level opleiding: deze opleiding vereist een algemene basiskennis van het onderwerp.

Vorbereiding: Aan de cursisten wordt gevraagd om de volgende informatie te bezorgen, ten minste 2 weken voor de start van de cursus:

- een concreet probleem waar ze op dit moment mee worstelen;
- de top 3 bezwaren die ze het vaakst tegenkomen;
- een korte beschrijving van de beste deal die ze ooit hebben gesloten.

PROGRAMMA

INHOUD

De opleiding bestaat uit 3 modules. Deze klassikale workshops leggen de focus op praktische toepassingen en cases en bieden ook een stevige theoretische basis.

Dag 1: Sales, een mentaal plan zonder stress (duurtijd 6 uur)

- Sales is vooral een mentaal spel
 - Een sales job is een fantastische job
 - Agendavrijheid
 - Levenslang bijleren
 - Levenslang helpen
 - Als sales gemakkelijk is, waarom is het dan zo moeilijk?
 - Opmerkelijke statistieken over sales
 - Over financiële performance
 - Over beslissingsprocessen
 - Over financiële conversieratio's
 - Naar de kern van het probleem
 - Salesproces versus andere processen
 - Immateriële vaste hordes
 - Twee systemen, veel weeffouten
 - Systeem 1 en Systeem 2
 - Aannames, vooroordelen en ankers
 - Wat een Sales-persoon parten speelt
 - Sociale pijn is fysieke pijn
 - Fatal Attribution Error
 - Een moeilijke vraag beantwoorden door op een gemakkelijke te antwoorden
- De identiteit van een financiële sales
 - De kenmerken van een goede sales
 - Verschillende stijlen
 - Zijn / willen zijn / moeten zijn
 - Waarden van de financiële onderneming versus persoonlijke waarden
 - Personal Change Management Essentials

- Geen leads zonder plan
 - Geen plan zonder reflectie
 - Look & feel
 - Vertrekpunt
 - Flexibiliteit
 - Data, data, data binnen de financiële wereld en sales
 - Bronnen
 - Statistische conclusie versus gevoelsmatige interpretatie
 - Het gevaar van (te) kleine stalen
 - Onbewuste voorkeuren
 - Bekijk het eens als een financieel manager
 - Total Cost of Acquisition
 - Total Cost of Ownership
 - Segmentatie
 - Prioriteiten stellen
 - Tijd
- Cold calls zonder stress
 - Waarom we niet graag cold callen
 - Het doel van de cold call
 - Belangrijke aspecten
 - Verwacht alle mogelijke uitkomsten
 - Monitoring & opvolging

Deze klassikale opleiding is interactief, praktisch en met talrijke concrete cases.

Dag 2: Coach uw prospect én klant binnen de financiële omgeving *(duurtijd 3 uur)*

- De eerste repetitie of uw beste performance?
 - Informatie verzamelen
 - Het materiaal samenstellen
 - Alleen of met een collega?
 - Repeteren en visualiseren
 - Vragenlijst voorbereiden
 - De bezwarenlijst overlopen
 - Check de omgeving
- Coachvragen
 - De klant
 - Dé vraag van 1 miljoen
 - Actief luisteren
- Connectie maken
 - Wanneer doe je dit het best?
 - Observeren is de boodschap
 - Hoelang mag dat duren?
- Goed gezeten is half gewonnen
- Uitzoomen op de context van de prospect
 - Plaats in de organisatie
 - Ervaring/ Expertise
 - Beslissingsproces & mandaten
 - 4D-Model: Emotie, Mentaliteit, Fysieke, Collectiviteit
- Inzoomen op de juiste oplossing
 - Geen oplossing zonder specifieke nood
 - Effectief presenteren
 - Anticipeer op bezwaren
- Opvolging
 - Call Reports
 - Complexe deal? Deal team!
 - Bijkomende info en voorstellen

Deze klassikale opleiding is interactief, praktisch en met talrijke concrete cases.

Dag 3: Bezwaren uit de wereld helpen en succesvol afronden (duurtijd 3 uur)

- De juiste aanpak
 - Empathie tonen
 - Collectief maken
 - Peilen naar de echte reden
 - Oplossen op het juiste niveau
 - Checken & doorvragen
- Klassieke bezwaren
 - Prijs
 - Product
 - Reputatie
 - Timing
- Een database vol bezwaren
- Succesvol afronden
 - Wanneer closen ?
 - Hoe closen ?
 - Opvolging

Deze klassikale opleiding is interactief, praktisch en met talrijke concrete cases.

PRAKTISCHE INFORMATIE

- **Duurtijd:** 1 volledige lesdag (6 uren) en 2 x ½ lesdag (3 uren)
- **Uren:** 09:00 tot 17:00 en 09:00 tot 12:30
- **Plaats:** Febelfin Academy: Phoenix building, Koning Albert II-laan 19, 1210 Brussel

METHODOLOGIE

Een ‘**Klassikale opleiding**’ volg je in groep. Je bent samen met de andere deelnemers en de docent aanwezig op een afgesproken tijdstip in hetzelfde leslokaal. Er is mogelijkheid tot interactie en feedback, zowel van de deelnemers naar de docent toe als omgekeerd. Het lesmateriaal bestaat als basis uit een presentatie via het MyFA leerplatform, aangevuld met diversen zoals (digitale syllabus, presentatie, audiovisuele fragmenten, ...).

Opleidingsmateriaal: Powerpoint presentatie en cases.