

## E-BOOST je sales

### DOELSTELLINGEN

---

Deze opleiding heeft als doelstelling je inzichten, methodieken en handige do's-and-don'ts aan te reiken rond e-sales. Deze kennis laat toe om op digitale wijze commerciële opportuniteiten te creëren en te benutten. Natuurlijk vervangt Teams of Zoom nooit de warmte, intensiteit en driedimensionaliteit van een fysieke ontmoeting. Maar... digitaal kan je grondiger en krachtiger met je klanten en prospecten communiceren dan via e-mail of telefoon, én goedkoper en sneller gesprekken voeren dan bij face-to-face gesprekken.

### SAMENVATTING

---

**Categorie:**

- Persoonlijke ontwikkeling

**Niveau:**

Basic

**Type opleiding:**

Klassikale opleiding

**Prijs:**

- Lid: € 550.00
- Niet-lid: € 650.00
- Partner BZB: € 550.00
- Incompany: op maat, prijzen op aanvraag

### DOELGROEP

---

Deze opleiding richt zich tot medewerkers die de functie van sales adviseur (gaan) vervullen bij ondernemingen binnen de financiële sector, zoals banken, beleggingsondernemingen en -instellingen, pensioenfondsen of verzekeringsmaatschappijen.

De opleiding kan gevolgd worden door verschillende doelgroepen:

- wie hun capaciteiten op verkoopgebied vergroten om betere verkoopresultaten te behalen;
- wie reeds werkzaam in een verkoopfunctie, bijvoorbeeld als relatiebeheerder, accountmanager, Private Banker,...

### VEREISTE VOORKENNIS

---

**Basic level opleiding:** deze opleiding vereist geen voorkennis en behandelt de basisprincipes van het onderwerp.

### PROGRAMMA

---

#### INHOUD

- Inzichten in begrippen zoals commercieel denken en handelen: de essentie van verkoop, de vragen die klanten zich constant stellen, sleutelfactoren tot succes in verkoop, beïnvloedings- en beslissingsfactoren, weerstanden, ... en hoe die te overwinnen in een

digitale omgeving

- Methoden om je communicatie krachtig en kwalitatief te maken. Welke communicatiekanalen zijn het meest aangewezen voor welke soort boodschap? Vertrouwen winnen, hoe doe je dat in een digitale omgeving?
- ‘Tips & tricks’
  - Een digitaal gesprek ‘verkopen’: hoe de klant motiveren en geruststellen?
  - Een digitaal gesprek plannen, voorbereiden, structureren en leiden. Documenten delen
  - Je commerciële doelen digitaal nastreven
  - Je communicatie optimaliseren. Je ideale positionering t.o.v. het scherm. Gebruik van ondersteunend materiaal
  - Een digitale meeting een natuurlijk en persoonlijk karakter te geven: dynamiek en interactie
  - Oefencases met feedback

**Vorbereiding deelnemers:** Breng twee commerciële boodschappen mee, die je digitaal aan klanten of prospecten wil overbrengen.

## PRAKTISCHE INFORMATIE

- **Duurtijd:** 1 lesdag (6 uren)
- **Uren:** 09:00 tot 17:00
- **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.