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 financiëel 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

Prijs:

- Lid: € 1400.00
- Niet-lid: € 1575.00
- Partner BZB: € 1400.00
- 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.

Voorbereiding: 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 de ze ooit hebben gesloten.

PROGRAMMA

INHOUD

Deze intensieve zesdaagse sales training richt zich op het ontwikkelen van een sterke mentale attitude in sales, het opstellen van effectieve salesplannen, het beheersen van cold calling, het coachen van prospects en klanten binnen de financiële sector, het omgaan met bezwaren, en het succesvol afronden van commerciële gesprekken.

Het programma omvat een combinatie van klassikale sessies en livewebinars om een interactieve leerervaring te bieden. Intervisiesessies bieden deelnemers de kans om ervaringen te delen en gezamenlijk oplossingen te vinden.

Dag 1: Sales, een mentaal plan zonder stress *(klassikaal, duurtijd 3 uur)*

- Sales is vooral een mentaal spel
  - Een sales job is een fantastische job
  - Als sales gemakkelijk is, waarom is het dan zo moeilijk?
    - Opmerkelijke statistieken over sales
    - 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
- 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

Dag 2: Salesplan & cold calling *(live webinar, duurtijd 3 uur)*

- 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
  - 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

Dag 3 : Intervisie met de groep *(live webinar, duurtijd 2 uur)*

Dag 4: Coach je prospect én klant binnen de financiële omgeving *(live webinar, duurtijd 3 uur)*

- De eerste repetitie of jouw 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

Dag 5: Bezwaren uit de wereld helpen en succesvol afronden *(klassikaal, 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

Dag 6 : Intervisie met de groep *(live webinar, duurtijd 2 uur)*

PRAKTISCHE INFORMATIE

- **Duurtijd:** 4 x ½ lesdag (3 lesuren, klassikaal en live webinar) en 2 x 2 uur intervisie via live webinar
- **Uren:** 09:00 tot 12:30
- **Plaats:** deze opleiding zal deels online plaatsvinden. Voor klassikale onderdelen: Febelfin Academy: Phoenix building, Koning Albert II-laan 19, 1210 Brussel
- **Extra informatie:** Hoe start je de webinar vlot op? Je ontvangt een login en een wachtwoord per e-mail om toegang te krijgen tot ons platform. In het platform vind je een link. Door op de geplande datum te klikken start de webinar via Webex.
  Om bijscholingsuren toegekend te krijgen, is het belangrijk om met je eigen naam in te loggen, de volledige trainingsdag te volgen en de door de trainer voorgestelde vragen te beantwoorden. Volg de opleiding niet met meerdere personen via eenzelfde pc.

DOCENTEN

Filip Palmans
privatebanking;retailbanking;personaldevelopment

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, …).

en

Een **'Live webinar'** volg je digitaal in groep. Het is 'learning-apart-together'. Op een afgesproken tijdstip loggen docent en deelnemers in op een videoconference-tool, elk van op de eigen locatie en met de eigen computer. Via camera, microfoon en chatfunctie van deze tool is er 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.