

# OPLEIDINGEN

## Verkoop

### ● WAAROM?

24 op 24 en 7 op 7 kunnen we werkelijk alles kopen. Online en offline, maar waar ligt het verschil tussen jouw zaak en alle anderen? Juist! Bij jezelf! Het is **jouw aanpak**, **jouw team** en de beleving die de klanten krijgen in **jouw zaak** die voor **jouw succes** zorgen.

### ● WAT?

Verkopen draait om mensen en niet om producten. Dit vergeten zeer veel ondernemers de dag van vandaag. Thema's die aanbod komen in onze modulaire verkoopopleidingen zijn o.a.:

- Hoe en wanneer pas ik bewust en actief mijn manier van communiceren aan?
- Klantvriendelijkheid vs. klantgerichtheid
- De kracht van de klacht
- Hoe de behoefte van mijn klant analyseren ?
- Welk type klant op welke manier aanpakken ?
- ...

### ● VOOR WIE?

De opleiding wordt op maat van de klant gemaakt. We vertrekken vanuit een intakegesprek, peilen naar de specifieke behoefte en werken een voorstel uit. Dit voorstel kan 1 module of meerdere modules inhouden. Onze werking richt zich zowel naar leidinggevendenden als naar medewerkers .



Thijs Visser

### ● HOE?

Meestal gebeuren deze trainingen "in house" maar dit kan ook in ons eigen opleidingscentrum te Drogen (nabij Gent).

Het is een zeer afwisselend en dynamische geheel van theorie en praktijk (rollenspellen) met zeer veel interactie tussen de trainer/coach en de deelnemers.

### ● DOOR WIE?

PMO-trainer **Thijs Visser** trok op zestienjarige leeftijd zijn eerste outfit aan van verkoper in een sportwinkel. Het gaf hem een enorm goed gevoel. De daaropvolgende 24 jaar heeft Thijs binnen de retail heel wat expertise en know-how opgedaan wat hem vandaag tot een sterk en inspirerend trainer maakt. Als trainer/coach werkt Thijs voornamelijk op het aansturen van teams (op welk niveau dan ook). Zijn enthousiasme en drive werken aanstekelijk en dragen bij tot het succes van elke training die Thijs uitvoert.

### ● CONTACT

wendy.labie@pmocvba.be - 02 212 26 51