



# De Lepaya Sales Academie

Sneak preview



## Om te **beginnen**

Voor een succesvolle sales professional zijn goede power skills onmisbaar. Het traditionele beeld van een verkoper die met zijn voet tussen de deur iemand iets probeert aan te smeren, is voorbij. Maar hoe ga je ervoor zorgen dat de klant je ziet als ‘partner’ in plaats van ‘verkoper’?

Lange stoffige trainingen of drie opeenvolgende dagen op de hei gaan niet helpen. Dynamische leertrajecten die aansluiten op de behoefte van sales millennials wel! Samen met trainers en trainingsacteurs kunnen professionals praktisch aan de slag met persoonlijke cases, oefeningen en rollenspellen. Waar ligt jouw commerciële kracht? Wat is jouw sales identiteit? En hoe haal je het beste in jezelf naar boven?

In de Sales Academie zijn er 7 power skills trainingen ontwikkeld die elk een sales vaardigheid uitlichten. Start met de Sales academie en groei uit tot de sales professional die zich onderscheidt van de grijze massa.



# Inhoud

<b>1</b>	<b>Onze visie op leren</b>	<b>3</b>
<b>2</b>	<b>Sales Academie: Leerdoelen</b>	<b>4</b>
<b>3</b>	<b>Module 1: Sales Mindset</b>	<b>5</b>
<b>4</b>	<b>Module 2: Leiding pakken tijdens gesprekken</b>	<b>6</b>
<b>5</b>	<b>Module 3: Vertrouwen opbouwen met klanten</b>	<b>7</b>
<b>6</b>	<b>Module 4: Focus leggen op klantbehoefte</b>	<b>8</b>
<b>7</b>	<b>Module 5: Salesgesprekken</b>	<b>8</b>
<b>8</b>	<b>Module 6: Overtuigingskracht</b>	<b>8</b>
<b>9</b>	<b>Module 7: Onderhandelen</b>	<b>8</b>

# Onze visie op **leren**

Zo maken we impact

## Effectieve vorm

# 1

### **Blended Learning**

De meeste impact kan worden gemaakt door korte (klassikale) sessies te combineren met online leren in onze app.

### **De werk-flow**

De integratie met Microsoft Teams en Slack ondersteunt leren tijdens de werk-flow waarbij content just-in-time geleverd wordt.

## Hoge Relevantie

# 2

### **Carrière-versnellers**

De juiste training op het juiste moment in je carrière Het leren van de benodigde Power Skills leidt tot de meest effectieve ontwikkeling.

### **Context**

Collega's, teams en managers worden actief betrokken in het leerproces en er wordt gebruik gemaakt van jouw eigen casussen.

## Impact Maken

# 3

### **Meetbaar**

Onze deelnemers kunnen direct in praktijk toepassen wat ze hebben geleerd. We meten observeerbare impact om voortgang te vieren.

### **Missie**

Het ondersteunen van professionals waardoor ze gelukkiger levens leiden en zij klaar zijn voor een altijd veranderende wereld.

# Sales Academie: Leerdoelen

## Professionals



Hulp van acteurs



Gebruik van ervaringen



7 x 3 uur  
(virtual)  
classroom

### Sales mindset

- Creëer bewustzijn in je eigen sales competenties en je persoonlijke kracht
- Ontwikkel een winnaarsmentaliteit en positieve mindset
- Vergroot je persoonlijke invloed en oefen met een proactieve en ondernemende houding

### Leiding pakken tijdens gesprekken

- Structureer en bereid je voor op klantcommunicatie, zodat jij de leiding neemt
- Begrijp en overwin irrationele gedachten om vertrouwen op te bouwen
- Leer communiceren op verschillende niveaus om stakeholders efficiënt te managen

### Vertrouwen opbouwen met klanten

- Herken de verschillende lagen van vertrouwen zodat je een sterke klantrelatie kunt opbouwen
- Ontwikkel krachtige luister skills
- Laat een assertieve houding zien tijdens klantgesprekken

### Focus leggen op klantbehoefte

- Begrijp en analyseer de klantbehoefte
- Spot mogelijkheden, koppel deze aan concrete acties
- Leer een waardevoorstel te formuleren in de taal van de klant

### Salesgesprekken

- Vergroot je vertrouwen in pitchten van je product of dienst
- Leer hoe je gestructureerd salesgesprekken voert
- Activeer jouw publiek met een sterke boodschap

### Overtuigingskracht

- Beïnvloed het gesprek op een positieve manier en in jouw voordeel
- Herken bij anderen verschillende motieven en hoe je hier mee om kunt gaan
- Leer hoe om te gaan met druk en dit te gebruiken in jouw voordeel

### Onderhandel skills

- Zet verschillende 'closing' methodes in
- Rust jezelf uit met onderhandel technieken
- Voer comfortabel gesprekken over budgetten en prijs

# Module 1: Sales Mindset

**Sales representatives creëren bewustzijn over hun eigen sales stijl en leren verschillende technieken om hun drijfveren en mindset naar een hoger niveau te tillen.**

- Creëer bewustzijn in je eigen sales competenties en je persoonlijke kracht
- Ontwikkel een winnaarsmentaliteit en positieve mindset
- Vergroot je persoonlijke invloed en oefen met een proactieve en ondernemende houding



Acteur



Breng eigen  
praktijkervaring



3u (virtual)  
classroom





## Module 2: Leiding hebben tijdens gesprekken

Neem de leiding tijdens meetings met klanten door een resultaatgedreven voorbereiding en door verschillende levels van communicatie in te zetten.

- Structureer en bereid je voor op klantcommunicatie, zodat jij de leiding neemt
- Begrijp en overwin irrationele gedachten om vertrouwen op te bouwen
- Leer communiceren op verschillende niveaus om stakeholders efficiënt te managen



Acteur



Breng eigen  
praktijkervaring



3u (virtual)  
classroom



## Module 3: **Vertrouwen opbouwen met klanten**

**Erken het belang van vertrouwen en ontwikkel jouw luister skills om zo een sterke band met klanten op te bouwen.**

- Herken de verschillende lagen van vertrouwen zodat je een sterke klantrelatie kunt opbouwen
- Ontwikkel krachtige luister skills
- Laat een assertieve houding zien tijdens klantgesprekken



Acteur



Breng eigen  
praktijkervaring



3u (virtual)  
classroom





## Module 4: Focus leggen op klantbehoefte

**Duik in de pijnpunten en behoeftes van jouw klanten zodat je echt waarde kunt toevoegen met jouw oplossing.**

- Begrijp en analyseer de klantbehoefte
- Spot mogelijkheden, koppel deze aan concrete acties
- Leer een waardevoorstel te formuleren in de taal van de klant



Acteur



Breng eigen  
praktijkervaring



3u (virtual)  
classroom



# Module 5: Salesgesprekken

**Lever een energieke sales pitch en begrijp hoe je jouw boodschap zo krachtig en efficiënt mogelijk overbrengt.**

- Vergroot je vertrouwen in pitchen van je product of dienst
- Leer hoe je gestructureerd salesgesprekken voert
- Activeer jouw publiek met een sterke boodschap



Acteur



Brengh eigen  
praktijkervaring



3u (virtual)  
classroom



# Module 6: Overtuigingskracht

**Laat je niet stoppen door eventuele bezwaren, maar gebruik deze in jouw voordeel om een win win situatie te creëren.**

- Beïnvloed het gesprek op een positieve manier en in jouw voordeel
- Herken bij anderen verschillende motieven en hoe je hier mee om kunt gaan
- Leer hoe om te gaan met druk en dit te gebruiken in jouw voordeel



Acteur



Breng eigen  
praktijkervaring



3u (virtual)  
classroom



# Module 7: **Onderhandelen**

## Zet jouw prijs neer met zelfvertrouwen en onderhandel effectief over jouw aanbod

- Zet verschillende 'closing' methodes in
- Rust jezelf uit met onderhandel technieken
- Voer comfortabel gesprekken over budgetten en prijs



Acteur



Breng eigen  
praktijkervaring



3u (virtual)  
classroom



# Versterk je organisatie met next-level **Power Skills**

Lepaya biedt power skills bedrijfstrainingen die op locatie, virtueel of vanuit onze trainingsruimte gegeven kunnen worden.

Via impactvolle blended learning trainingen op het juiste moment in carrières geven wij medewerkers de skills om zowel hun carrière als persoonlijke ontwikkeling te stuwen. Van softs skills tot hard skills, en gericht op specifieke onderwerpen zoals diversiteit en inclusie. Wij trainen organisaties in de ontwikkeling van medewerkers, professioneel én persoonlijk.

Picnic, Bloomon, KPMG en Microsoft zijn een greep uit de klanten die we regelmatig trainen.



## Power Skills Training als basis voor succes.



**We denken graag mee!**

[www.lepaya.com](http://www.lepaya.com) | [info@lepaya.com](mailto:info@lepaya.com) | 0031 - (0)20 896 0788

