

NANNIC

NANNIC MASTER IN SALES VERKOOPTRAINING

Verkoop met stijl, vertrouwen en impact



Welkom & Inleiding

Introductie van de training

Inhoud:

- "Geen gladde verkoper, maar een echte ambassadeur"
- B2C én B2B: verkoop vanuit de Nannic-filosofie
- Praktisch, toepasbaar en motiverend



Doelstellingen van de training

- Commerciële skills versterken
- Productkennis als overtuigingskracht
- Upselling & cross-selling
- Omgaan met bezwaren
- Klantrelaties voor de lange termijn



Productkennis als troef



- Kernvragen:
 - Wat doet het product?
 - Voor wie is het geschikt?
 - Wat is het resultaat?
 - Hoe gebruik je het correct?
- Tip: Gebruik het zelf!

De Nannic-filosofie



- Huidverzorging op basis van wetenschap & natuur
- Oplossingen i.p.v. producten
- Niet-invasieve huidverbetering



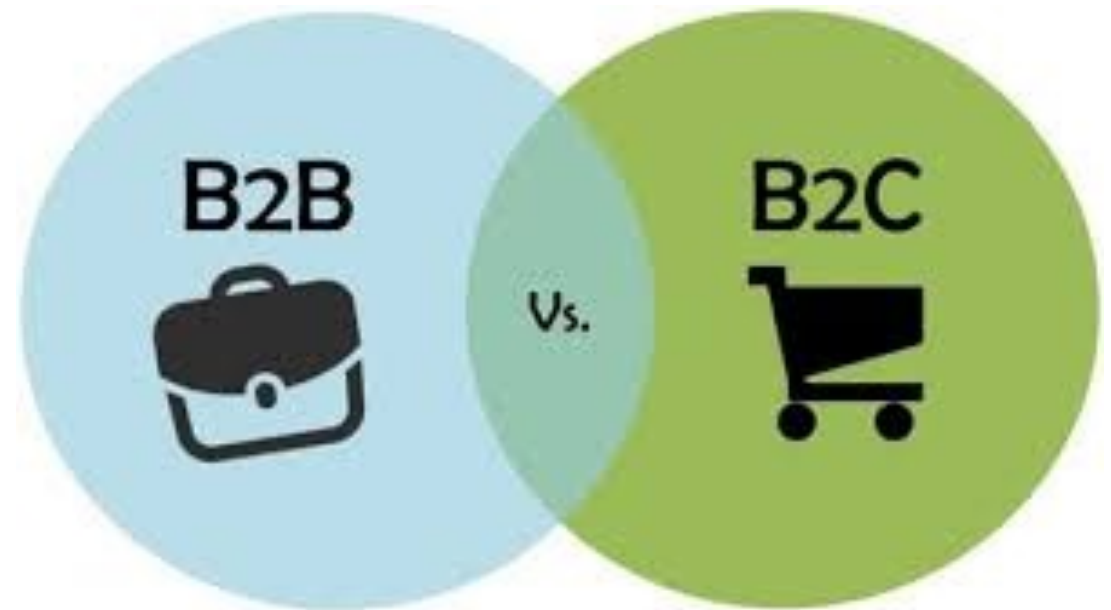
Klantgerichtheid voorop

- "Help, niet verkoop."
- "Wat heeft de klant nodig en hoe helpt Nannic daarbij?"



B2C vs B2B

- B2C: emoties, persoonlijke ervaring
- B2B: marges, merkondersteuning



Les 1 - De eerste indruk



Glimlach, oogcontact, verzorging



Omgeving = verlengstuk van
jouw uitstraling



Eerste minuut = goud waard



Oefening: mystery visit

Les 2 - Emotie verkoopt



Les 3 - De juiste vragen



- Open vragen: wat, hoe, waarom...
- Luisteren = goud
- Samenvatten & bevestigen

Ⓝ Oefening: ROLLENSPEL

Les 4 - Deal sluiten zonder pushen



Herken koopsignalen



Stel de zachte afsluitvraag



Behandel bezwaren met empathie

Oefening: 3 bezwaren + jouw antwoord



Les 5 - Follow-up = goud waard

Klantrelatie start ná verkoop

Oprechte opvolging = herhaalaankoop

B2B: check-ins, niet controle

Oefening: stuur vandaag 1 klantbericht



Sleutel tot succes

- Verkoop is relatie, geen transactie
- Vragen stellen voor vertrouwen
- Emotie overtuigt, niet ingrediënten
- Sluit af met stijl en zonder druk
- Follow-up = het geheim van loyale klanten

Ⓝ Oefening: stuur vandaag 1 klantbericht



Actie = Tractie



- Bel 1 klant op
- Contacteer 1 partner
- Deel 1 succes met een collega

"Don't close a sale – open a relationship."

Bedankt & Succes!

"Sales met uitstraling – dat is Nannic."





Evaluatieformulier

- ②1. Wat neem je mee?
- ②2. Wat pas je morgen toe?
- ②3. Wat heeft je geraakt?
- ②4. Waar wil je in groeien?
- ②5. Suggestie voor de trainer?

