# **3-daagse Training Adviesvaardigheden**

## **Programma**

Dag 1
Focus: gesprekken die in de spreekkamer plaatsvinden; hoe kun je voorkomen dat er bezwaren komen en hoe kun je een medewerker zo goed mogelijk in beweging zetten.

09.00 - 10.00 uur: Leerdoel bepalen / korte toelichting op HUGO

10.00 -10.45 uur: Theorie HUGO en zelf vragen opstellen aan de hand van casussen uit de praktijk

10.45 - 11.00 uur: Pauze

11.00 - 12.30 uur: vervolg theorie HUGO

12.30 - 13.15 uur: Pauze

13.15 - 14.30 uur: Oefenen met HUGO
14.30 - 15.00 uur: Omgaan met bezwaren van een medewerker
15.00 - 16.00 uur: Eindoefening met HUGO

Dag 2
Focus: advies/evaluatiegesprekken bij de klant; hoe kun je er voor zorgen dat je hier zo veel mogelijk handel uit haalt, sparring-partner wordt van de klant en de klant helpt bij het preventief omgaan met verzuim.

09.00 - 10.00 uur: Afgelopen periode bespreken en herhalingscasus
10.00 - 10.30 uur: Voorbereiding van een advies/verkoopgesprek, leren kansen zien

10.30 - 10.45 uur: Pauze
10.45 - 11.15 uur: Social Talk en Opening
11.15 - 12.30 uur: HUGO vragen opstellen voor een advies/verkoopgesprek

12.30 - 13.15 uur: Pauze

13.15 - 14.30 uur: vervolg HUGO
14.30 - 15.00 uur: Benefits, Afsluiten en Verslaglegging
15.00 - 16.00 uur: Eindoefening

Dag 3

09.00 - 10.00 uur: Afgelopen periode bespreken en herhalingscasus

10.00 - 10.45 uur: DiSC profiel bespreken / persoonlijkheid klant, medewerker en hoe hier mee om gaan

10.45 - 11.00 uur: Pauze
11.00 - 11.30 uur: Samenwerking klant bespreken

11.30 - 12.15 uur: Frustratie Afhandeling

## 12.15 - 13.00 uur: Pauze13.00 - 14.00 uur: Omgaan met bezwaren van een klant14.00 - 15.00 uur: Hoe kun je HUGO toepassen bij een presentatie15.00 - 16.00 uur: Eindoefening