



2024 - Vierdaagse  
Optimaliseer je verkoopsresultaten

# Argenta Atlas Sales Academy





# Klantgericht & proactief schakelen

Dag 1 en 2

Als relatiebeheerder of kantoorhouder ben je doordrongen van de meerwaarde van jouw dienstverlening, producten en service. Waarom zien klanten niet wat jij ziet?

Heb jij ook wel eens het idee dat je teveel ingaat op alles wat een klant zegt? Heb je soms moeite om mensen te ontgoochelen? Besef je dat kleine zaken aanpassen aan je communicatie een verschil kan maken voor je klant én voor jezelf? Klanten zijn anno 2024 mondig. Tevreden klanten heeft argenta wel. Nu, lijkt het je wel wat dat je deze tevredenheid nog eenvoudiger en krachtiger kan bereiken?

Klanten bellen en zorgen dat je de juiste mensen kan ontvangen op kantoor is voor jou ook een hele opgave. Voelt het voor jou soms als bedelen? Eén pot nat. Je biedt hetzelfde aan als de concurrent, en vaak aan een hoger tarief. Ga het dan maar eens aanbieden aan de klant.

Wil je graag nog sterker overtuigen aan de telefoon? Of, vind je het soms lastig om juiste antwoorden klaar te hebben tijdens je telefoongesprekken? Of, stop jij met argumenteren wanneer een klant zegt dat hij/zij geen tijd heeft om jouw gratis advies te krijgen? Deze tweedaagse (als onderdeel van het geheel traject) zal je pakkende antwoorden bieden op al deze vragen.

## Wat win je erbij? Na deze sessies...

- Heb je de spreekwoordelijke peper en het zout als ingrediënten om je argumenten in de smaak te laten vallen tijdens je one-minute, aan de telefoon en tijdens het opvolgen van dossiers en voorstellen,...
- Strooi je zout in de juiste wonde en niet in elke wonde
- Kan je nog meer vertrouwen opbouwen
- Weet je dat klanten tevreden houden makkelijker kan
- Kan en durf je een klant ontgoochelen en te confronteren tijdens je gesprekken
- Heb je tips mee om sterk te schrijven
- Zie en creëer je opportuniteiten, waar je vroeger op een dood spoor zat
- Ga je creatieve ideeën uitwerken om klanten uit te nodigen op kantoor en er een systeem van te maken
- Kan je nog beter en scherper weerstanden weerleggen aan de telefoon



# Slim gesprekken voeren

Dag 3 en 4

Relatiebankieren ? Er koos nog nooit een klant voor jou omwille van je mooie ogen of je empathisch vermogen. En wil een klant wel een relatie met zijn bankier? Of simpelweg op het juiste moment, het juiste advies? Het woord “relatie” wordt commercieel maar al te vaak fout genuanceerd. Luister naar klanten, maar spreek hen tegen. Bezoek hun comfortzone en duw ze eruit. Lees hun non-verbale houding en spreek hen erop aan. Hoor wat ze willen en overtuig hen van het tegenovergestelde. Klanten moeten vaker ongelijk krijgen zodat jij jouw toegevoegde waarde kan tonen. Waarom hebben jouw beste argumenten slechts beperkte impact?

Geloof jij ze nog ? Die excuses van klanten om niet te moeten beslissen : “We denken er eens over na” of “Dat bespreek ik met mijn partner”. Hoopvol kijk jij uit naar het beslissend telefoontje. En meteen ben je een illusie rijker, want eigenlijk zei de klant op een beschaafde manier “neen, ik doe het niet”. Overtuigen en verkopen vinden plaats nadat je de klant “neen” laat zeggen. Waar het “relatie-gesprek” neigt te stoppen, daar moeten jouw commerciële vaardigheden overnemen. Juist op dit moment van twijfel of afhaken moet jij dat duwtje in de rug geven. Smeed het ijzer wanneer het heet is.

## Wat win je erbij? Na deze sessies ...

- Krijgt jouw rol als adviseur een volledig andere dimensie
- Besef je dat je interpretatie van relatiebankieren je grootste rem is
- Heb jij volledige controle over het verloop van je “relatie-gesprekken”
- Stuur jij gesprekken nog sterker in de richting die jij wil omdat je de leiding behoudt
- Stel je meesterlijke en stoute vragen die je nog nooit eerder stelde
- Word jij een ontegensprekelijke waarde voor de klant dankzij een vernieuwde aanpak
- Schud je klanten wakker voor de realiteit & confronteer je hen met hun noden, uitspraken en keuzes
- Doet het tarief er niet meer toe (of toch een pak minder) -communiceer je assertief en constructief
- Overtuigen klanten zichzelf dankzij jouw aanpak
- Zie jij geen beren meer op de weg om van klanten “totaalklanten” te maken.
- Herken en creëer je koopsignalen : ze betekenen de ideale voorzet voor een positieve uitkomst.
- Durf je op een akkoord aan te sturen en beschouw je de beslissing als iets logisch
- Ontdek je de échte weerstand van de klant : je gaat immers voor duidelijkheid!
- Help je de klant zijn twijfels overkomen : je wordt sterker in het geven van het “duwtje”

# Praktisch



## Investeer in humaan kapitaal

Geniet in Vlaanderen van 30% subsidies via de KMO-portefeuille en reduceer uw investering tot € 1365 ex. BTW. Bij deelname van meerdere medewerkers zijn in Vlaanderen (onder strikte voorwaarden) subsidies tot 80% mogelijk. Vraag ons naar de mogelijkheden en laat je begeleiden door een subsidiecoach.

DIENTVERLENER VOOR DE  
**KMO-ORTEFEUILLE**



## Formule All-in

Inclusief opleiding, lesmateriaal, locatie, voorzieningen, broodjeslunch en didactisch leermateriaal. Atlas-aanpak: interactiviteit, herkenbaarheid, humor en blijvende impact.

### + Kick-on /Afterburn

Voor de start van de 4-daagse spreek je samen met de trainer een aantal praktische afspraken door in de groep online (via zoom) en krijgen deelnemers de kans om de focus van het traject mee te bepalen. Eén maand na de laatste sessie wordt opnieuw een plenair online intervisiemoment gepland. In deze sessie bespreken deelnemers persoonlijke cases met de trainer en delen ze hun ervaring met de collega's: Wat werkt, waar lopen ze tegenaan, welke extra inzichten deden ze op, ...

## Praktische info

11/3	27/3	22/4	30/4	(Lint/ Kontich)
11/3	27/3	22/4	30/4	(Gent)

Kick-on plannen we samen in na de inschrijvingen en de afterburn in onderling overleg tijdens de eerste sessie.

## Reacties op voorbije sessies

"Traject brengt het volledige salesverhaal in kaart en zorgt voor concrete en praktische tips die je meteen kan toepassen."

"Motiverend. Bevestiging van sommige bestaande acties, en handvaten voor de verbetering van andere. De interactie en uitwisseling van methodes met andere deelnemers is een enorme meerwaarde."

"Een positief traject dat heel wat inzicht geeft in hoe heel specifieke situaties aan te pakken."

"Ik heb veel opgestoken van de cursus en gebruik de tips nu dagelijks. Mét resultaat!"



# Trajectbegeleiders

Voor de Atlas-groei-architecten Frederik De Waele en Wim Peeters kent de banksector maar weinig geheimen. Samen met collega en bank-expert Gert Van den Abbeele stelden zij een salestraject samen op maat én volgens de noden van de Argenta kantoren.

Eerdere deelnemers aan de sales-opleidingen van Atlas binnen Argenta omschreven deze Atlas-sales-trainingen als "de beste en meest praktische die ze ooit hadden gehad." Bankmedewerkers en kantoorhouders met meer dan 20 jaar ervaring gaven toe hun productie met gemiddeld 30% te verhogen door het toepassen van enkele nieuwe inzichten.

Inschrijven op één van de locaties kan voor 20 februari 2024. Wil je deelnemen, stel dan niet uit tot de deadline : volzet = volzet én first come, first served !



Frederik De Waele

## Maak kennis met de trainers

Frederik De Waele is sinds 2010 actief als trainer. Gespecialiseerd in sales na 12 jaar veldervaring. Als gepassioneerd duursporter, alpinist en zeiler is hij ervan overtuigd dat je veel méér kan dan je denkt. De moeilijkste, maar meest dankbare overwinning, is de overwinning op jezelf. Uit routines stappen, grenzen verleggen en vooral ... groeien.

Frederik is opgegroeid in het bancaire landschap. Wees dus maar zeker dat de voorbeelden tijdens de training enorm herkenbaar zijn, de oefeningen to the point en de tips & trics reuze pragmatisch. Zijn trainingsstijl combineert drive, passie en humor.

Wim Peeters is ook zeker geen onbekende binnen argenta. Sinds 2008 vertellen kantoorhouders en medewerkers bij argenta hem dat ze tijdens én na zijn trainingen meer kunnen, meer durven en met meer goesting hun ding doen en resultaten bereiken. Sinds 2020 zijn we terug intensief aan het samenwerken met Wim en zijn collega's.

Zoek je langdradige powerpoints, complexe theorieën en stoffi ge 'evergreens' uit de trainingswereld ? Dan kan Wim helaas niets voor je doen. Wil je graag een salestrainer die als economist de financiële wereld zeer goed kent en die met praktische voorbeelden, aangepast aan argenta, kan meedenken? Dan ben je bij Wim aan het juiste adres!



Wim Peeters

## Inschrijven kan op

<https://atlasgrow.how/argenta/sales/>