

Consulting Led Selling Workshop

Deze workshop leert u de toepassingen van de Consulting Led Selling methodiek kennen.

Consulting en sales zijn nauw met elkaar verbonden. Door in gesprek te komen met de klant en deze op een juiste wijze te adviseren kan een goed klantcontact ontstaan waardoor een lange termijn relatie opgebouwd kan worden. Dit is van groot belang voor het verder uitbouwen van de dienstverlening aan uw klanten. Consultancy is voor veel organisaties het voorportaal voor de verdere dienstverlening of het leveren van producten.

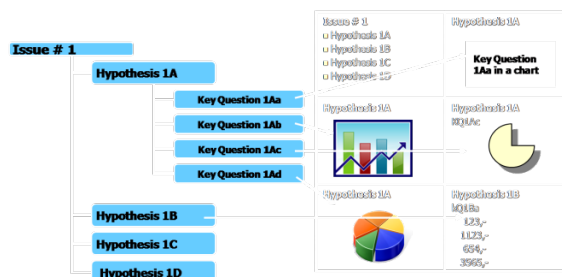
De Consulting Led Selling methodiek is een professionele methodiek voor het adviesproces. Van het in kaart brengen van de wensen en de eventuele problematiek van de klant tot en met het eindrapport met de aanbevelingen en conclusies.

De methodiek heeft als uitgangspunt dat consultancy een vak is. Een daadwerkelijke professie waar een specifieke kennis en kunde voor nodig is.

De meeste consultants zijn wel bekend met allerlei vakinhoudelijke standaarden en methodieken, maar voor het adviestraject zelf valt men vaak terug op de macht der gewoonte of een projectmanagement methodiek. Een goede vakinhoudelijke expert is nog geen consultant.

De kwaliteit van het advies hangt voor een groot deel af van de mate van acceptatie. Vertrouwen zal gecreëerd moeten worden, onder andere door een transparante aanpak en eenduidige communicatie met de klant. Dit staat dan ook centraal in de Consulting Led Selling methode.

Bij complexe adviesopdrachten zijn de problematiek en de mogelijke oplossingen van te voren vaak onbekend. We gaan in dit geval nog niet uit van een bestaande methodiek en/of een standaard oplossing als eindproduct. Juist in zo'n situatie levert deze methodiek een gestructureerde aanpak om de onderliggende problematiek helder te maken. De structuur draagt sterk bij aan een de effectiviteit en efficiency van de opdracht, waardoor men in staat is in relatief korte doorlooptijd complexe consultancy studies uit te voeren. Consulting Led Selling levert daardoor ook tijdswinst en dus geld op ten opzichte van een conventionele aanpak.



Opzet van de workshop:

We behandelen de methodiek op hoofdlijnen. Vervolgens wordt vooral gekeken naar de toepassingen hiervan en hoe dit binnen de bedrijfsfilosofie past

Onderwerpen van de workshop:

- De methodiek op hoofdlijnen
- De toepassingsmogelijkheden van de methodiek
- De wijze waarop de methodiek binnen een organisatie gebruikt kan worden.
- De voordelen die de methodiek kan opleveren.
- Het verbeteren van de relatie met de klant
- Het definiëren van uw dienstverlening en de rol van het adviesproces binnen uw dienstverlening.

Doelgroep

Deze training is geschikt voor:

- Iedereen die de toepassingsmogelijkheden van de methodiek willen leren kennen.
- Consultants en Managers die hun professionaliteit willen vergroten en de methodiek willen leren op hoofdlijnen.

Tijdsduur en programma

Deze workshop training bestaat uit 2 dagdelen.

Studiebelasting

De training vereist geen studiebelasting.

Studiemateriaal

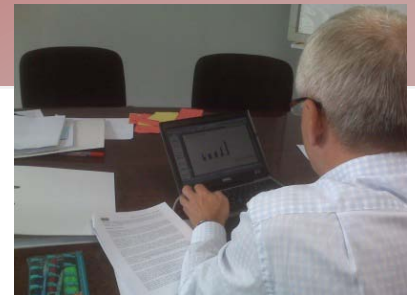
Een syllabus met relevante theorie en de presentaties wordt uitgereikt.

Zie www.conversio.nl voor de meest actuele data en prijzen.

Prijs: € 245,- per persoon

Inclusief: lesmaterialen, koffie, thee en lunch.

Exclusief: BTW



Conversio

Tel. +31 (0)10 25 18 032
info@conversio.nl
www.conversio.nl