

## Opleiding

### Stel uw onderneming beter voor ...

*...om uw commerciële slagvaardigheid te versterken!*

Duur van de cursus: 1 dag

Opties: Formule 'In-house' (tot 3 deelnemers)  
Opleiding 'op maat' in het bedrijf



Verkrijgbaar in:    

Contact : Marita Guilmot-Lennertz - [forum@esap.be](mailto:forum@esap.be) - Tel 02/771.43.13



### Formule 'In house'

- De docent verplaatst zich naar de locatie van uw keuze:
  - geen problemen van verplaatsing en tijds winst voor uw medewerkers
- Uren van de cursus aangepast aan de behoefte van de deelnemers: zo weinig mogelijk impact op hun dagelijkse bezigheden
- Inhoud van de opleiding: 'standaard'



Opleiding voor kaders en verkoopverantwoordelijken

## Stel uw onderneming beter voor...

*...om uw commerciële slagvaardigheid te versterken!*

### Overloop deze enkele vragen om in te zien of U het beter kunt

Kent U de verschillende presentatietechnieken van uw onderneming?

- Kent U hun invloed op uw commerciële gesprekspartners?
- Kent U de 7 punten die U voor een geslaagde voorstelling in tien gulden minuten dient te behandelen?
- Past U uw presentatie aan aan het soort publiek of land waartoe U zich richt?
- Bepaalt U een of meerdere concrete doelstellingen die U op het einde van uw presentatie wenst te bereiken?
- Stelt U een opvolgingsprocedure voor op het einde van uw presentatie?
- Brengt U enkele verkoopsargumenten waarvan U de overtuigingskracht kent naar voor?
- Hoe behandelt U de bezwaren die regelmatig worden aangereikt?
- Hoe behandelt U de vragen die gedurende of op het einde van uw presentatie worden gesteld?
- Hoe beëindigt U uw presentatie?
- In welke mate kent U de appreciatie van uw toehoorders na uw presentatie?
- Kent U de 6 manieren waarop uw toehoorders zich uitdrukken en die U toelaten te oordelen in welke mate U tot het afsluiten van het contract (de verkoop) kunt overgaan?
- Vindt U het belangrijk de culturele en de commerciële gewoonten van een land te kennen vooraleer U er heengaat?
- Vindt U het belangrijk de onderhandelingsgewoonten eigen aan een land te kennen vooraleer U er heengaat?

**Op het einde van de dag hebt U een antwoord op al deze vragen en beschikt U over een eigen presentatieplan.**

### Doelstelling van de vorming

- Op een doeltreffende wijze de onderneming leren voorstellen in de meest verscheidene omstandigheden.
  - De onderneming en de producten voorstellen,
  - De marketing mix aanpassen,
  - De culturele aspecten verwerken ter gelegenheid van exportzendingen
- De gesprekspartners leren waarderen aan de hand van een presentatie
  - De lokale culturele gewoonten eerbiedigen,
  - Een eventuele commerciële onderhandeling voorbereiden
- Leren overtuigen: de gepaste argumentatie uitkiezen en de bezwaren behandelen.
- Leren afsluiten om gunstige resultaten te bereiken.

### Doelgroep

- De verantwoordelijken van commerciële en marketingdiensten,
- De export sales managers,
- Al wie zijn onderneming regelmatig moet voorstellen.

### Inhoud van het seminarie

- Enkele basisprincipes van de Marketing:
  - Doelstellingen bepalen,
  - Doeltreffend gebruik van de Marketing mix: de klanten uitkiezen en de ketting aan middelen bepalen om ze te bevredigen.
- De voorstelling van de onderneming:
  - de 7 gegevens voor een geslaagde voorstelling in 10 gouden minuten
- Hoe zijn gesprekspartner herkennen en de culturele en professionele gewoonten van het land eerbiedigen?
  - Waarneming
  - Identificatie
  - Motivatie
  - Behandeling

- De verkooptechnieken
  - Voorbereiding
  - Contact
  - Kennen
  - Overtuigen
  - Afsluiten

### **Vervolg van het seminarie**

De onderneming die bijkomende informatie wenst te ontvangen over een land waarmee zij commerciële betrekkingen wil beginnen of ontwikkelen, kan zich voor een afzonderlijke module van 2 uur inschrijven (om de voorwaarden te kennen, gelieve ons op 02/771.43.13. of per e-mail [forum@esap.be](mailto:forum@esap.be) te contacteren) . Volgende landen kunnen worden toegelicht: Arabische Emiraten, Australië, Azerbaidjan, Brazilië, Chili, China, Costa-Rica, Cuba, Filippijnen, Groot-Brittannië, Hongarije, Indië, Indonesië, Italië, Japan, Kazakstan, Kirghizistan, Maleisië, Oekraïne, Oezbekistan, Panama, Peru, Polen, Portugal, Slowakije, Tsjechisch Republiek, Rusland, Turkije, Thailand, Vietnam...

### **Animator : C. DE VILLENFAGNE**

- Bedrijfsleider;
- Raadgever bij meerdere ondernemingen;
- Gespecialiseerd in de opstelling van commerciële en marketingplannen in industriële en dienstondernemingen;
- Raadgever bij de UWE voor de Internationale Marketingcel;
- Raadgever bij ondernemingen voor de bevordering van export.

## Praktische informatie

### Formule 'In house'

**Duur van de opleiding:** 1 dag

**Inhoud :** standaard inhoud zoals hiervoor vermeld

**Aantal deelnemers:** tot 3 deelnemers (bij meer dan 3 personen: ons contacteren)

**Plaats :** in uw bedrijf, plaats & infra door u verzorgd.

**Uren schema:** van 10h00 tot 17 h00

Deze urenregeling laat de deelnemers toe hun courante zaken uit te voeren

*De klant zorgt er echter voor dat de deelnemers niet worden gestoord tijdens de opleiding*

**Prijs :** 2 personen : 980 €(+21% BTW)

3<sup>e</sup> persoon : + 220 € (+21% BTW)

Meer dan 3 personen :ons contacteren

Deze prijs omvat de documentatie en de verplaatsing van de docent in België

**Documentatie :**de documentatie zal voor de cursus per e-mail worden doorgestuurd

**Infrastructuur :** een whiteboard of een flipchart dragen bij aan de kwaliteit van de opleiding

**Inschrijving :** zie hierna

**Contactpersoon :** Marita Guilmot-Lennertz - forum@esap.be - Tel 02/771.43.13

### Opleiding 'op maat' in het bedrijf

**Duur van de opleiding:** 1 dag

**Inhoud :** de inhoud van de hierin beschreven opleiding kan worden aangepast volgens uw behoeften en op maat van uw situatie en verwachtingen. In dat geval zal de docent contact met u opnemen voor een onderhoud waar u uw wensen voorlegt teneinde de inhoud op punt te stellen

**Aantal deelnemers :** vanaf 2 deelnemers zonder het quotum van 10 deelnemers te overschrijden teneinde een goede interactiviteit te garanderen.

**Plaats :** in uw lokalen of andere locatie door u voorzien.

**Prijs :** Groep tot 10 personen: 1700 €(+21% BTW)

In deze prijs zijn inbegrepen de documentatie en de verplaatsing van de docent in België

**Documentatie:** de documentatie zal voor de cursus per e-mail worden doorgestuurd

**Inschrijving :** zie hierna

**Contactpersoon:** Marita Guilmot-Lennertz - forum@esap.be - Tel 02/771.43.13

## Inschrijvingsformulier : formule 'In house'

Terug te sturen naar FORUM Event – Kaatsspellaan 13 - 1150 Brussel of per fax. 02/771.31.70

[On-line inschrijven](#)

### **Inschrijvingsformulier : Stel uw onderneming beter voor...**

BEDRIJF : .....  
STRAAT & Nr : .....  
POSTNR & STAD/GEMEENTE : .....

#### **Contact in uw bedrijf:**

NAAM & VOORNAAM:.....  
FUNCTIE:..... TEL.....  
GSM : ..... E-MAIL.....

DEELNEMER 1 : NAAM & VOORNAAM: .....  
FUNCTIE : ..... E-MAIL : .....  
DEELNEMER 2: NAAM & VOORNAAM:.....  
FUNCTIE : ..... E-MAIL : .....  
DEELNEMER 3 : NAAM & VOORNAAM : .....  
FUNCTIE : ..... E-MAIL: .....

#### **Plaats van de opleiding (indien anders dan het bedrijfsadres hierboven)**

NAAM en PLAATS (hotel, bedrijf...):.....  
STRAAT & NR : .....  
POSTNR & STAD/GEMEENTE : .....  
DETAIL (zaal, zich wenden tot,...) : .....

#### **Gegevens voor facturatie**

NAAM& VOORNAAM:.....  
FUNCTIE:.....  
BEDRIJF: .....  
STRAAT & NR : .....  
POSTNR & STAD/GEMEENTE : .....  
BTW nr: .....  
COMMUNICATIE (Bestelbon nummer ...) : .....

Inschrijving voor opleiding 'In-house':

#### **Stel uw onderneming beter voor...**

**Prijs :**      2 personen      **1185,80 €** (980 €- 21% BTW)    [ ]  
                 3 personen      **1452,00 €**(1200 €- 21% BTW)    [ ]

**Gewenste periode :** .....

Wij contacteren u om enkele data voor te stellen

Uren schema: van 10u00 tot 17u00

Ik stort de som van ..... EUR op bankrekening nr IBAN BE72 3100 4180 0016 - BIC BBRUBEBB, na ontvangst van de factuur, met vermelding van het rekeningnummer.

**De factuur zal u automatisch worden toegezonden na ontvangst van uw inschrijving en vanaf het moment dat de datum voor de opleiding is vastgelegd.**

**Annulering: Iedere inschrijving is definitief.** De personen die zich hebben ingeschreven bewaren de mogelijkheid om zich te laten vervangen. Voor meer details zie [onze verkoopvoorwaarden](#).

Datum : ..... Handtekening : .....

### **ESAP SA – FORUM Event**

Kaatsspellaan 13 - B-1150 Brussel - Tel 32/2/771.43.13 - Fax 32/2/771.31.70 – GSM 32/474/53.66.43

E-mail : [forum@esap.be](mailto:forum@esap.be) - URL : [www.esap.be](http://www.esap.be)

BTW BE-0423.207.931 - RPR Brussel– IBAN BE72 3100 4180 0016 - BIC BBRUBEBB

## Inschrijvingsformulier : formule 'Op maat in het bedrijf'

Terug te sturen naar FORUM Event – Kaatsspellaan 13 - 1150 Brussel of per fax. 02/771.31.70

On-line inschrijven

### **Inschrijvingsformulier : Stel uw onderneming beter voor...**

BEDRIJF : .....  
STRAAT & Nr : .....  
POSTNR & STAD/GEMEENTE .....

#### **Contact in uw bedrijf:**

NAAM & VOORNAAM:.....  
FUNCTIE:..... TEL.....  
GSM : ..... E-MAIL.....

#### **Verantwoordelijke voor de te opleidende Groep (om de inhoud van de vorming te bepalen)**

NAAM & VOORNAAM:.....  
FUNCTIE:..... TEL.....  
GSM : ..... E-MAIL.....

**Aantal deelnemers:** .....

#### **Plaats van de opleiding (indien anders dan het bedrijfsadres hierboven)**

NAAM en PLAATS (hotel, bedrijf...).....  
STRAAT & NR : .....  
POSTNR & STAD/GEMEENTE .....

DETAIL (zaal, zich wenden tot,...) : .....

#### **Gegevens voor facturatie**

NAAM& VOORNAAM:.....  
FUNCTIE:.....  
BEDRIJF: .....  
STRAAT & NR : .....  
POSTNR & STAD/GEMEENTE .....

BTW nr: .....

COMMUNICATIE (Bestelbon nummer ...) : .....

Inschrijving voor opleiding 'Op maat in het bedrijf':

**Stel uw onderneming beter voor...**

**Prijs :** Groep tot 10 personen - **2057,00 €**(1700 €+ 21% BTW)

**Gewenste periode :** .....

Wij contacteren u om enkele data voor te stellen

Ik stort de som van **2057.00** EUR op bankrekening nr IBAN BE72 3100 4180 0016 - BIC BBRUBEBB, na ontvangst van de factuur, met vermelding van het rekeningnummer. **De factuur zal u automatisch worden toegezonden na ontvangst van uw inschrijving en vanaf het moment dat de datum voor de opleiding is vastgelegd.**

**Annulering:** Iedere inschrijving is definitief. Voor meer details zie [onze verkoopsvoorwaarden](#).

Datum : ..... Handtekening: .....

**ESAP NV – FORUM Event**

Kaatsspellaan 13 - B-1150 Brussel - Tel 32/2/771.43.13 - Fax 32/2/771.31.70 – GSM 32/474/53.66.43

E-mail : [forum@esap.be](mailto:forum@esap.be) - URL : [www.esap.be](http://www.esap.be)

BTW BE-0423.207.931 – RPR Brussel – IBAN BE72 3100 4180 0016 - BIC BBRUBEBB