

A top-down view of a white coffee cup filled with dark coffee on a white saucer. To the right of the cup are two dark cherries with stems. Below the cup is a silver laptop keyboard, and a gold pen lies diagonally across the bottom right of the keyboard. The background is a plain, light-colored surface.

Mercuri International

# VIRTUEEL VERKOPEN

## Waarom Virtueel Verkopen?

Nieuwe technologieën hebben de mogelijkheden voor interactie met klanten aanzienlijk verbeterd. Ontdek hoe u kunt profiteren van virtueel verkopen en maak van elke virtuele afspraak een succes!



# DIGITAL LEARNING CENTER

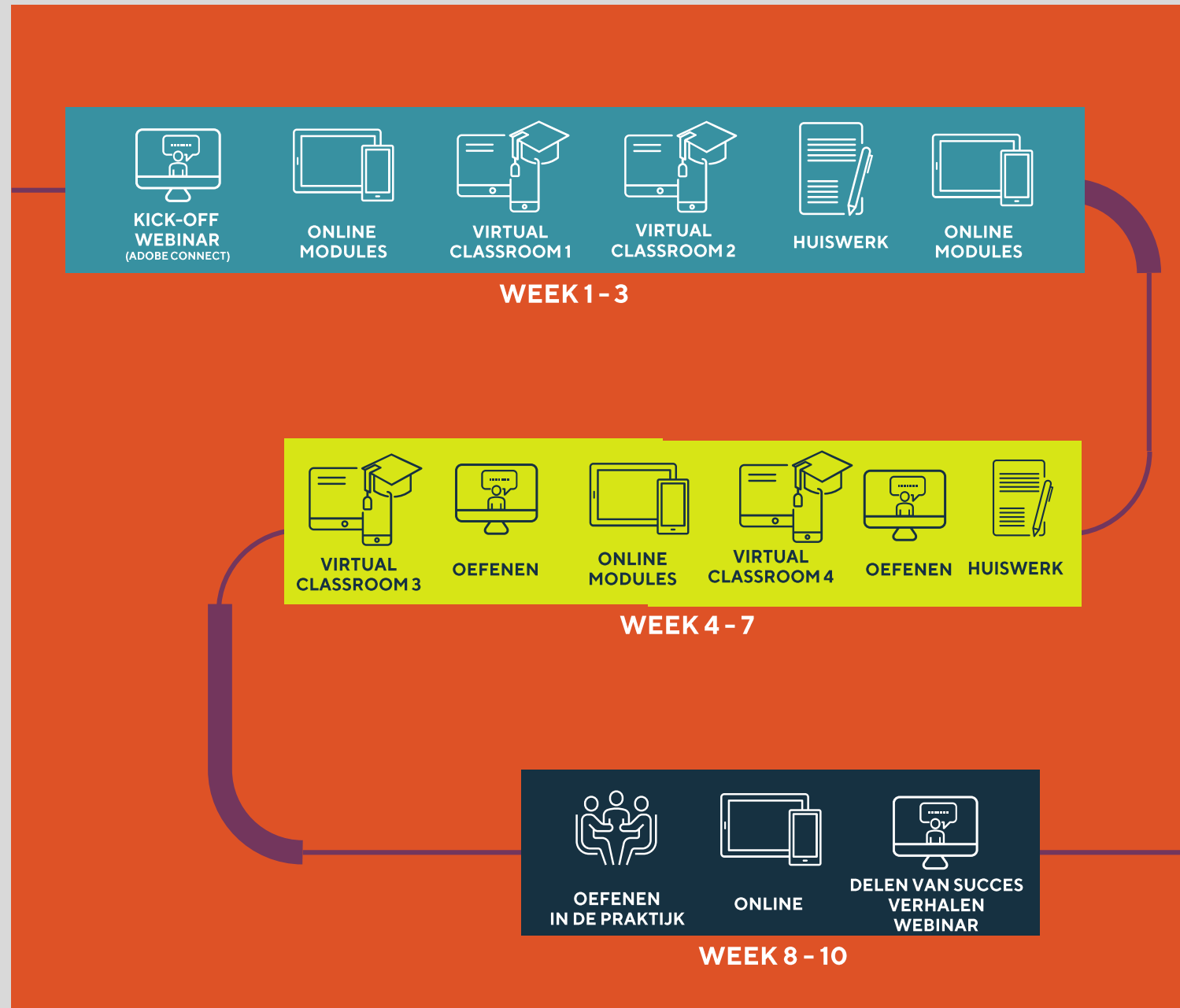
## LEERPAD VIRTUEEL VERKOPEN

### Onderwerpen:

1. Introductie van Virtueel Verkopen
2. Voorbereiding van de virtuele afspraak
3. Tijdens de Virtuele Afspraak
4. Actieve communicatie

### Inclusief:

- 2 webinars
- 4 virtuele classroom sessies
- 2 virtuele oefensessies
- 8 online learning modules
- Online facilitatie trainer Mercuri





## KICK-OFF WEBINAR

Presentatie van het Virtueel Verkopen leerpad



1 hour

# VIRTUEEL VERKOPEN LEERPAD WEEK 1 - 3



## ONLINE MODULES

Deelnemers starten met de volgende online activiteiten:

### **Stap 1: Introductie van Virtueel Verkopen**

Module 1: Verschillen tussen face-to-face en virtuele verkoop afspraken

### **Stap 2: Voorbereiding van de virtuele afspraak**

Module 2: Verzamelen van klanteninformatie op het web

Module 3: Bereid uw virtuele afspraak voor met de 4S-methode



1,5 uur



## VIRTUAL CLASSROOM 1

Introductie Virtueel Verkopen

Verschillen tussen een face-to-face en virtuele afspraak

Voorbereiding op de virtuele afspraak

Verzamelen van klantinformatie



2 uur

# VIRTUEEL VERKOPEN LEERPAD WEEK 1 - 3



## VIRTUAL CLASSROOM 2

Het voorbereiden van uw virtuele afspraak met de 4S-methodologie:

- Situatie van de klant
- Selectie van relevante doelstellingen
- Scenario van de bijeenkomst
- Ondersteuning



3 uur



## HUISWERK

De deelnemers werken aan de casestudy aan de hand van de 4S-methode. Ze zullen alle nodige informatie over de klant moeten verzamelen. Ze zullen ook de mogelijkheid hebben om aanvullende informatie te ontdekken met behulp van de vraagtechnieken.



5 uur  
WERKGROEP



## ONLINE MODULES

### Stap 3: Tijdens de Virtuele Afspraak

Module 4: Effectief gebruik van online afspraken

Module 5: Effectieve PPT slides voor virtuele presentaties



30 minuten



## VIRTUAL CLASSROOM 3

Presentatie en effectieve slideshow voor virtuele presentatie  
Het gebruik van storytelling om uw gesprekspartners te overtuigen



2 uur



## OEFENSESSIE

De deelnemers zullen via Teams oefenen met:

- Presentatie ontwerpen
- Het gebruik van storytelling om uw publiek te overtuigen
- Het creëren van een effectieve diavoorstelling voor virtuele afspraken
- Ze kunnen dit extra uur ook gebruiken om wat feedback te krijgen over hun aankomende afspraken waar u zich op dit moment op voorbereidt.



1 uur



## ONLINE MODULES

### **Stap 4: Actieve communicatie**

Module 6: Actief Luisteren

Module 7: Effectieve virtuele communicatie

Module 8: Het gebruik van storytelling om uw gesprekspartners te overtuigen



30 minuten



## VIRTUAL CLASSROOM 4

Effectieve virtuele communicatie

Actief luisteren voor aanpak tegenwerpingen



1 uur



## OEFENSIESSIE

De deelnemers zullen oefenen:

- Effectieve communicatie
- Actief luisteren
- Reageren op tegenwerpingen
- Deelnemers kunnen dit extra uur ook gebruiken om wat feedback te krijgen over hun aankomende afspraken waar u zich op dit moment op voorbereidt.



1 uur



## HUISWERK

De deelnemers bereiden hun presentatie voor aan de hand van de casestudy en volgen het proces om de voorbereiding van het gesprek met de klant te beheersen.



5 uur  
WERKGROEP

# VIRTUEEL VERKOPEN LEERPAD WEEK 8 - 10



## OEFENEN IN DE PRAKTIJK

De deelnemers zullen de klant virtueel ontmoeten.  
De klant wordt vertolkt door de MI Consultant en een manager.



30 minuten  
WERKGROEP



## ONLINE

Deelnemers zullen online:

- Een plaats hebben om hun werk te uploaden
- Een feedbackformulier krijgen om in te vullen
- Een actieplan hebben om te delen tijdens het Webinar



1 uur



## DELEN VAN SUCCESVERHALEN WEBINAR

Elke groep presenteert zijn werk en krijgt feedback van de andere groepen, de MI Consultant en de manager.



1 uur