

Huthwaite[®]
International

 **Sell**

SPIN[®] Selling Overview



SPIN[®] Selling

Het meest overtuigende dat verkopers kunnen doen is aan klanten laten zien dat zij kunnen leveren wat er gevraagd wordt.

Logisch? Ja. En waarom spendeert de gemiddelde verkoper dan 95% van zijn tijd aan andere dingen? Ons uniek onderzoek, dat de observatie van ruim 40.000 verkoopgesprekken betreft, laat precies zien wat verkopers doen in succesvolle gesprekken, maar laat tegelijkertijd zien hoe weinig het gebeurt.

Het goede nieuws is dat we bij Huthwaite precies weten wat uw verkopers moeten doen en hoe ze dat moeten doen. SPIN[®] Selling, 's werelds meest gevalideerde verkoopmodel, biedt een kader voor gestructureerde verkoopgesprekken waarin de behoeften van de klant ontdekt en ontwikkeld worden en er waarde wordt opgebouwd voor de (unieke) kenmerken van uw oplossing. Dit geeft u de vaardigheden om uw oplossing met een maximaal effect te presenteren.

Andere benaderingen komen en gaan, een enkele keer gebaseerd op wat onderzoek, maar SPIN[®] blijft over de hele wereld een veel toegepast programma, dat tot goede resultaten leidt bij de beste bedrijven. SPIN[®] is gebaseerd op gedetailleerde kennis van datgene wat werkt wanneer een verkoper met een (potentiële) klant in gesprek is. Jaarlijks helpen we meer dan 12.000 deelnemers met het ontwikkelen van hun verkoopvaardigheden middels SPIN[®].

We helpen u de volgende zaken te adresseren:

- “Klanten zien gewoon niet dat we de prijs, die we vragen, waard zijn.”
- “We worden behandeld als een commodity in plaats van een partner die hoge waarde biedt.”
- “We zijn gewoon niet goed in het omgaan met professionele inkopers.”
- “Veel van onze verkopers hebben een technische achtergrond, dus ze zijn geneigd meer over technische kenmerken te praten in plaats van te gaan verkennen wat er in de business van de klant speelt.”
- “We moeten ervoor zorgen dat onze verkopers de waarde van onze unieke kenmerken kunnen aantonen.”
- “Onze mensen weten wat ze doen, maar we moeten hun vaardigheden verfijnen en zorgen dat ze consistent worden als individuen, teams en de hele organisatie.”

- “We hebben vaardigheden nodig die voor een gemeenschappelijke taal zorgen en ons het succes in de business laten meten.”
- “We hebben een aanpak nodig die verder gaat dan training. We willen de kwaliteit van de klantbeleving verbeteren.”

Wij bieden u het volgende:

Een set van essentiële verbale vaardigheden die verkopers het vermogen geven om op een effectieve manier de behoeften van de klant te ontdekken en te ontwikkelen, waarde te kunnen aantonen en baten te kunnen benoemen die veel impact hebben. Beschreven door een klant als: “De enige manier om verkoop in B2B te benaderen.”, vragen deze vaardigheden van verkopers dat ze de productgerichte insteek en vaste scripts loslaten. In plaats daarvan gaat men aan de slag met klantgerichte, waardegedreven, consultatieve salesgesprekken.

Wat u het volgende oplevert:

- een consistente manier van waarde creëren;
- meer omzet met hogere marges;
- hogere klanttevredenheid, loyaliteit en retentie;
- kortere verkoopcycli;
- minder bezwaren;
- een gemeenschappelijke taal om de verkoopactiviteiten te plannen, te analyseren en te rapporteren.

Programma overzicht

Het Huthwaite SPIN[®] Selling programma is voor iedereen bedoeld die werkzaam is in verkoop, business development of een andere klantgerichte rol, voor wie het aantonen van waarde aan de (potentiële) klant een belangrijk onderdeel van de taak is of zou moeten zijn. Het programma biedt de gelegenheid voor echte ontwikkeling van vaardigheden als basis voor een permanente gedragsverandering, welke een positief effect zal hebben op de verkoopresultaten en men zal inzicht krijgen in hoe koopbeslissingen worden genomen. Het SPIN[®] best practice model leidt ertoe dat deelnemers vooruitgang boeken in hun salesprocessen die zowel voor hun klanten als voor hun eigen organisatie waarde hebben. De op de eigen praktijk afgestemde sessies tijdens de training zorgen ervoor dat de nieuwe vaardigheden verankerd worden en er verbetering voor de lange termijn wordt bereikt.



Voor het eerst hebben we moeten leren luisteren naar de klant in plaats van er altijd maar tegen te praten. Makkelijker gezegd, moeilijker te bereiken.... echter het op deze manier verbeteren van de consultatieve verkoopvaardigheden (SPIN®) van onze medewerkers gaf ons de unieke mogelijkheid om een duidelijke voorsprong op de concurrentie te creëren in de zeer competitieve verzekeringsmarkt.

RSA



Doelstellingen

Na afloop van het programma zullen de deelnemers:

- de sterktes en zwaktes van hun huidige verkoopstijl geanalyseerd hebben;
- de psychologie achter klantbehoeften kunnen beschrijven;
- begrijpen hoe grote aankoopbeslissingen worden genomen;
- in staat zijn om alle leden van de DMU te beïnvloeden;
- in staat zijn om succesvol effectief gedrag te tonen in hun verbale interactie met klanten;
- een kader hebben waarbinnen ze hun verkoopgesprekken kunnen plannen op basis van deze gedragingen;
- gedrag hebben geoefend dat de kans op bezwaren flink doet afnemen;
- meerdere malen hun eigen gedrag objectief hebben gemeten en vergeleken met het SPIN® Succesmodel en een actieplan hebben gemaakt voor verdere ontwikkeling van de vaardigheden na de training.

Inhoud

- De psychologie van besluitvorming.
- De opening van een gesprek.
- Het ontdekken en ontwikkelen van klantbehoeften.
- Het SPIN® model:
 - Situatievragen;
 - Probleemvragen;
 - Implicatievragen;
 - Nuttig-Effectvragen.
- Deskundigheid aantonen.
- Praktische handvatten om een overtuigende business case te maken en te analyseren.
- Het verkrijgen van commitment.
- Bezwaren voorkomen en behandelen.

Methodologie en praktische zaken

Wij geloven dat mensen leren door te doen, daarom is het programma in hoge mate interactief met een gebalanceerde afwisseling tussen formele input en activiteiten door de deelnemers. Zo werken deelnemers in kleine groepen of tweetallen, zodat ze de vaardigheden kunnen oefenen en feedback krijgen op basis van het SPIN® Succesmodel. Om objectieve feedback te kunnen verkrijgen en doelen te kunnen stellen voor de verbetering van gedragsvaardigheden worden rollenspelen digitaal opgenomen en geanalyseerd met behulp van de SPIN® analyse tools. Deelnemers ontvangen een praktisch werkboek en een uitgebreid naslagwerk waarin de concepten beschreven staan, welke ontwikkeld zijn voor gebruik tijdens en na het programma, zodat het ontwikkelen van de nieuw aangeleerde vaardigheden ook na afloop van de training door blijft gaan.

Het programma is beschikbaar als een driedaags klassikaal programma en een tweedaags blended programma voorafgegaan door e-learning modules. Tevens is er nog de mogelijkheid om een virtuele vorm te kiezen waarbij deelnemers op verschillende plaatsen in de wereld tegelijkertijd aan de training kunnen deelnemen. De training wordt gewoonlijk geleverd door één Huthwaite consultant met een maximum van 12 deelnemers (acht deelnemers bij de virtuele variant).

Maatwerkmogelijkheden

Om de 'return on investment' te maximaliseren, bieden wij op verzoek de volgende activiteiten in aanvulling op de training aan:




- Consultancy voorafgaand aan het programma om de inhoud, de rollenspelen en de oefeningen op maat te maken.
- Een meting van de vaardigheden voorafgaand aan het programma om een benchmark te creëren die gebruikt kan worden om het effect na afloop van de training te meten.
- Integratie met uw CRM systeem.
- Het trainen van, en afstemmen met, de marketingafdeling middels het SPIN® Marketing programma.
- Wereldwijde meertalige implementatie.
- Coaching en versterking door SPIN® Coaching Skills en tal van (online) integratietools en activiteiten.



Huthwaite®
International

Hooper House
Wentworth
South Yorkshire
S62 7SA
United Kingdom

Tel: +44 (0)1709 710 081
Email: info@huthwaiteinternational.com
www.huthwaiteinternational.com

 @Huthwaite_Intl
 [huthwaite-international](https://www.linkedin.com/company/huthwaite-international)
 [TheHuthwaiteGroup](https://www.youtube.com/channel/UC...)

© Huthwaite International. This document is the copyright work of Huthwaite International and may not be reproduced (in whole or in part, in any form or by any means whatever) without its prior written permission. SPIN, Huthwaite, the Buying Cycle and the Company logo are trademarks and are registered in many countries throughout the world. The copyright notices and trademarks on this document may not be removed or amended without the prior written consent of Huthwaite International.

