

Training 'Plaatsen met je bord vol'

De verkoper als werkgever

Als je werkzaam bent in de ingenieurs- of detachingsbranche, draag je vaak meerdere petten. Naar jouw opdrachtgevers vervul je een commerciële en adviserende rol en naar de projectmedewerkers ben je tevens werkgever. Niet zelden leidt deze dubbele positie tot spanningen. De training 'Plaatsen met je bord vol' ondersteunt je in jouw rol als professional.

Doel van de training

In deze training die volledig is toegesneden op jouw dagelijkse werkzaamheden leer je hoe je jouw projecten tegen zo gunstig mogelijke voorwaarden kunt verkopen. Je oefent zowel met het voeren van commerciële gesprekken met opdrachtgevers en met kandidaten.

Inhoud van de training

In deze training werk je met jouw eigen praktijkcases opdat de realiteit zoveel mogelijk wordt benaderd. Je leert op gestructureerde wijze de projecten bij de opdrachtgevers te inventariseren, overtuigende kandidaatprofielen op te stellen en jouw lopende projecten optimaal te managen.

Resultaat

Na deze bijzonder praktijkgerichte training ben je als adviserend verkoper uitstekend in staat om:

- jouw opdrachtgevers en sollicitanten te helpen in hun koopbesluit
- sollicitanten te laten kiezen voor jouw organisatie
- het verkoopgesprek op gestructureerde wijze te voeren
- te achterhalen wat jouw opdrachtgevers en medewerkers motiveert en wat werkelijke waarde voor hen heeft
- de koopmotivatie van zowel opdrachtgever als sollicitant te vergroten
- op gestructureerde wijze de behoeften, verlangens en wensen van zowel opdrachtgevers als sollicitanten in kaart te brengen
- te komen tot zogenaamde "perfect matches"
- de ondergrens van functieprofielen te verlagen, waardoor jouw kansen op een match en plaatsing toenemen
- pro-actief om te gaan met jouw projectplanning

Duur van de training

Deze training wordt verzorgd gedurende 3 hele dagen met tweemaal 1 dagdeel implementatie.

Voor wie?

Accountmanagers en recruiters in de ingenieurs- en detachingsbranche

De trainer

Deze training wordt verzorgd door Wim Vrolijk, die ruim 15 jaar werkzaam is geweest in de recruitmentbranche, waaronder 7 jaar bij Brunel internationaal.

