



## Training Commerciële Vaardigheden voor Accountants

### Training Commerciële Vaardigheden voor Accountants en Administrateurs:

#### *'Sneller groei realiseren met nieuwe en bestaande klanten'*

Om succesvol te zijn in de snel veranderende wereld van accountants- en administratiekantoren, zijn innovatie en onderscheidend vermogen cruciaal. Dat betekent continu bij blijven in IT ontwikkelingen, out-of-the-box durven denken én het verschil aan tafel maken. De cliënt van nu is niet langer primair onder de indruk van vakinhoudelijke kennis. Zij of hij is goed geïnformeerd, kritisch, prijsbewust en zoekt een adviseur die haar of hem begrijpt. Persoonlijk het verschil maken, aan tafel. Daarop ligt de nadruk in de twee nieuwe trainingen Commerciële Vaardigheden van Kenneth Smit en DOCCO.



Tijdens de **1-daagse Bewustwordingssessie** krijgen de deelnemers inzicht in de structuur van een commercieel adviesgesprek, leren zij effectiever om aan tafel te komen met potentiële cliënten en acceptatie te realiseren door actief luisteren en behoeften-analyse. Zij leren bezwaren in gesprekken te herkennen en deze om te zetten naar kansen en krijgen een eerste inzicht in verschillende klanttypologieën en hun motieven al dan niet zaken te willen doen.

In de **3-daagse Interactieve Vaardigheidstraining**, vergroten de deelnemers hun commerciële advieskracht door relevante informatie van cliënten te verkrijgen, hen met de juiste argumenten te overtuigen en daadwerkelijk voor hen te laten kiezen. De training vergroot het rendement van de dagelijkse adviesgesprekken én het zelfvertrouwen (en dus plezier) waarmee men deze gesprekken aangaat.

#### **Aanpak gericht op resultaat!**

Theorie is ondersteunend en niet leidend. Interactiviteit, plezier en het gebruik van video, spelen een belangrijke rol bij deze training. Door in een veilige omgeving veel te oefenen met praktische handvatten en door de feedback die men krijgt van de trainer en vanuit de groep, ontdekt men spelenderwijs hoe kleine veranderingen in gedrag leiden tot grote resultaten. We werken met herkenbare voorbeelden uit de dagelijkse praktijk van de accountant/administrateur, zodat deze na afloop van elke module meteen aan de slag kan en.... aantoonbaar succesvoller zal zijn!

## Onderwerpen bewustwordingsessie

- ✓ Communicatie in het algemeen
- ✓ Gesprekstructuur en actief luisteren
- ✓ Bezwaartechnieken
- ✓ Behoeftanalyse
- ✓ Inleiding klanttypologieën en koopmotieven

## Onderwerpen verdiepingssessie

- ✓ Communicatie
- ✓ Professionele gespreksopening
- ✓ Aansluiting vinden en vertrouwen opbouwen
- ✓ Gesprekstechnieken
- ✓ Het maken van afspraken
- ✓ Behoeft- en probleemanalyse
- ✓ Bezwaren, verwijten en beweringen
- ✓ Bedrijfspresentaties
- ✓ Argumenteren
- ✓ Afsluittechnieken

## Over Niels Hustings

Bij Kenneth Smit helpt Niels Hustings organisaties en medewerkers in het verder verbeteren van klanttevredenheid, omzet, marge, samenwerking, werkplezier en leiding geven. De 15 jaar ervaring in commerciële en leidinggevende functies in de financiële wereld helpen hem daarbij. Zijn persoonlijkheid laat zich omschrijven als inspirerend, avontuurlijk, geïnteresseerd en inventief, resultaatgericht, onvermoeibaar en vriendelijk confronterend. [Meer over Niels](#)



## Duur, data & locatie

- ✓ **De 1-daagse Bewustwordingsessie** duurt van 13.00 tot 20.00 uur en is inclusief diner en 6 PE-punten.

Data: 8 en 15 januari 2020

- ✓ **De 3-daagse Vaardigheidstraining** duurt van 09.00 tot 17.00 uur en is inclusief lunch en 21 PE-punten.

Data: 5 en 6 februari en 11 maart 2020 | 12 en 13 februari en 18 maart 2020

Locatie: het Kenneth Smit Trainingscentrum op Golfclub Prise d'Eau te Tilburg, met de faciliteiten van Auberge du Bonheur.

## Investing & inschrijving

- ✓ **1-daagse Bewustwordingsessie:** € 750,- exclusief btw, inclusief koffie, thee, diner en 6 PE-punten
- ✓ **3-daagse Vaardigheidstraining** € 2.250,- exclusief btw en inclusief koffie, thee, lunch en 21 PE-punten

Neem voor meer informatie over deze trainingen contact op met Mirjam van Wolde (mirjam@docco.nl, 06-81028151) Aanmelden kan via de website: [www.docco.nl/trainingen](http://www.docco.nl/trainingen)