

Maatwerk  
opleidingen

Training  
Coaching  
Consulting

Meer rendement  
uit uw  
onderneming?



## Welkom bij de Trainingskoning!

De Trainingskoning heeft meer dan 20 jaar professionele ervaring in het helpen van bedrijven en individuen bij het verbeteren van hun verkoopresultaten. Door onze unieke combinatie van advies en training hebben wij de daadkracht van en daarmee de omzet en/of de winstgevendheid" van een veelvoud van commerciële organisaties sterk vergroot.

Trainingskoning is uw specialist in leren en ontwikkelen. Door de ambities van organisaties, medewerkers én onze professionals samen te brengen, creëren wij ontwikkelingskracht met de gewenste resultaten.

Persoonlijke aandacht, persoonlijk advies en begeleiding, kleine deelnemersgroepen, uitstekende dienstverlening, topdocent-trainers, Trainingskoning leermethode, hoge evaluatiescores, praktijkgericht en persoonlijk actieplan.

Trainingskoning biedt met succes een breed aanbod aan opleidingen en trainingen op het gebied van management, verkoop en persoonlijke vaardigheden.

Trainingskoning voor uw succesvolle acquisitie. Wij werken door heel Nederland. Amsterdam, Rotterdam, Den Haag, Eindhoven, Utrecht, Alkmaar, Hilversum, Zwolle, Apeldoorn, Den Bosch, Tilburg, Breda, Gouda, Leiden en ga nog maar even door. Wij maken graag een afspraak met u.

## Training op maat voor uw verkoopteam

De opleidingen en trainingen van de Trainingskoning worden op maat gemaakt voor uw organisatie. Maatwerk trainingen, ook wel in-company trainingen genaamd, onderscheiden zich van open trainingen door de inhoud. Deze trainingen zijn geheel op maat ontwikkeld voor de organisatie die deelneemt aan de training. Deze trainingen kunnen plaatsvinden op elke locatie die voldoet aan de eisen die de Trainingskoning aan een goede locatie stelt. Graag bespreken wij deze persoonlijk met u.

Kies voor kwaliteit in maatwerk trainingen. Wilt u weten wat onze maatwerk training voor uw salesteam gaat opleveren? Voor specifieke vraagstukken, is natuurlijk maatwerk gewenst. Topprestaties worden bereikt door hartstochtelijk bevolgen verkopers, die exact weten welke techniek ze wanneer en hoe moeten inzetten. Mensen maken immers het verschil bij het succes van een organisatie.

Het is natuurlijk de kunst om als mens in oplossingen en mogelijkheden te denken en die ene oplossing te vinden die hét antwoord is op alle honderden problemen die er natuurlijk óók zijn.

Als u eenmaal een afspraak hebt met een prospect, zult u tijdens de kennismaking zowel uzelf als uw dienst of product optimaal dienen te positioneren om de klant te kunnen overtuigen. Met onze in-company trainingen versterken we het menselijk potentieel in de context van uw organisatiedoelstellingen. In de verkoopwereld kent het erepodium slechts één plek, er is geen ruimte voor een 2de of 3de plaats!

- Commerciële training voor de buitendienst
- Commerciële training voor de binnendienst
- Commerciële adviesvaardigheden

Maatwerk  
opleidingen

Training  
Coaching  
Consulting

Meer rendement  
uit uw  
onderneming?



- Showroomverkoop
- Beurstraining
- Relatie- en prospectbeheer
- Resultaatgericht Netwerken
- Telefonisch afspraken maken
- Telefonisch debiteurenbeheer
- Telefonische acquisitie
- Customer Service

Kiest u voor een maatwerktraject van de Trainingskoning? Dan kunt u van ons een heldere aanpak verwachten. Maak snel een afspraak voor een adviesgesprek.

## Verkooptraining

Bij de Trainingskoning gaan een menselijke benadering en professionele aanpak hand in hand, of u durft beter te kiezen welke klanten u meer rendement geven of gunnen.... Een intensieve training voor het voeren van succesvolle verkoopgesprekken. Scoren met uw verkoopgesprekken. De verkooptraining is geschikt voor iedereen die klantcontacten heeft en een uitstekende basis wil leggen voor zijn commerciële vaardigheden. Bij een verkooptraining staat de verkoper en zijn functioneren in de verkooporganisatie centraal. De inhoud stemmen wij af op organisatiedoel, kennis en ervaring, beschikbare tijd, budget, leerstijl en ontwikkelwens van de deelnemer(s).

Uw verkoopmedewerkers leveren een belangrijke bijdrage aan uw commerciële doelstellingen. Het is belangrijk dat zij goed beslagen ten ijs komen. Trainingskoning is een energieke en inspirerende onderneming die zich richt op het ontwikkelen van de kwaliteit van de medewerker als de belangrijkste succesdrijver voor resultaat en groei!

Met een training van de Trainingskoning waarborgt u de kwaliteit van uw producten of diensten. Onze opleiders staan paraat om de continuïteit van onze dienstverlening te waarborgen. De voorbeelden en oefeningen van de Trainingskoning sluiten aan op de praktijk. Zakelijke training en coaching brengt u in beweging en persoonlijke groei wordt een zaak van iedereen. Voor u als u zich in korte tijd de meest professionele verkoopmethodieken eigen wilt maken en authentiek (uzelf) wilt blijven. Vul het contactformulier in of bel met één van onze opleidingsadviseurs. Voor meer netto omzet en resultaten in uw organisatie. Sprankelende seminars en veel meer plezier in uw leven. Trainingskoning benadrukt in training en coaching uw persoonlijke groei en talenten.

## Speciale trainingen voor u

Voor veel organisatie is dit het moment om met trainingen het resultaat te gaan verhogen en kennis te maken met de Trainingskoning. De trainingen zijn uiterst boeiend en inspirerend!

Werken in een commerciële omgeving vraagt sterke persoonlijke capaciteiten. Het leggen van nieuwe contacten, analyseren van de klantbehoeften, actief luisteren, overtuigingskracht, het kunnen hanteren van verschillende verkoopstijlen, sensitiviteit, overwinnen van weerstand en de juiste stemming creëren, zijn competenties die essentieel zijn.

Maatwerk  
opleidingen

Training  
Coaching  
Consulting

Meer rendement  
uit uw  
onderneming?



Hoe voert u professionele en goede, klantgerichte verkoopgesprekken? Gaat u voor telefonische acquisitie of acquisitie op de man af? Hoe zorgt u ervoor dat dit gesprek een goede opbouw kent? Welke signalen kunt u van de klant ontdekken en hoe kunt u daarop inspelen? Hoe zorgt u dat u de juiste informatie ontvangt en verstrekt? Allemaal vragen waar een (telefonisch) verkoper mee te maken krijgt. Daarnaast is het omgaan met lastige klanten vaak een onderwerp van gesprek en heeft het invloed op uw verdere manier van verkopen.

In de training komen deze competenties op actieve en inspirerende wijze aan de orde. Er wordt geleerd, op succesvolle wijze, uw klanten benaderd kunnen worden en de verkoopresultaten kunnen verbeteren. Deze praktijkgerichte verkooptraining leert u omgaan met weerstanden en tegenwerpingen, maar ook hoe u vlot onderhandelt over prijzen. Een absolute must dus voor de beginnende verkoper en handige Do's en Don'ts voor de meer ervaren verkoper.

Heeft u al eerder een training verkooptechnieken gevolgd? Dan is het prettig om eens te onderzoeken of u 'het' nog in u heeft en u nog steeds het maximale gewenste effect uit uw verkoopproces haalt. De verkoper wordt een echte verkoopprofessional, succesvol en een graag geziene gast bij de klant. Indien u of uw verkopers bij te top willen horen zorg dan dat u uw Management, Verkoop en/of communicatieve vaardigheden blijft trainen, in de sport is dat heel gewoon.....

Deze training wordt vaak als confronterend ervaren, vooral door hen die denken al een goede verkoper te zijn. Wat maakt onze trainingen nou zo bijzonder? Wordt nog beter waar je goed in bent en ga niet proberen om energie te investeren in dingen waar je niet goed in bent. Full power trainingen met situaties die belangrijk voor u zijn! Altijd kleine groepen, dus maximale aandacht en ruimte voor speciale verzoeken en wensen.

## Speciale trainingen voor u

Voor veel organisatie is dit het moment om met trainingen het resultaat te gaan verhogen en kennis te maken met de Trainingskoning. De trainingen zijn uiterst boeiend en inspirerend!

Werken in een commerciële omgeving vraagt sterke persoonlijke capaciteiten. Het leggen van nieuwe contacten, analyseren van de klantbehoeften, actief luisteren, overtuigingskracht, het kunnen hanteren van verschillende verkoopstijlen, sensitiviteit, overwinnen van weerstand en de juiste stemming creëren, zijn competenties die essentieel zijn.

Hoe voert u professionele en goede, klantgerichte verkoopgesprekken? Gaat u voor telefonische acquisitie of acquisitie op de man af? Hoe zorgt u ervoor dat dit gesprek een goede opbouw kent? Welke signalen kunt u van de klant ontdekken en hoe kunt u daarop inspelen? Hoe zorgt u dat u de juiste informatie ontvangt en verstrekt? Allemaal vragen waar een (telefonisch) verkoper mee te maken krijgt. Daarnaast is het omgaan met lastige klanten vaak een onderwerp van gesprek en heeft het invloed op uw verdere manier van verkopen.

In de training komen deze competenties op actieve en inspirerende wijze aan de orde. Er wordt geleerd, op succesvolle wijze, uw klanten benaderd kunnen worden en de verkoopresultaten kunnen verbeteren. Deze praktijkgerichte verkooptraining leert u omgaan met weerstanden en tegenwerpingen, maar ook hoe u vlot onderhandelt over prijzen. Een absolute must dus voor de beginnende verkoper en handige Do's en Don'ts voor de meer ervaren verkoper.

Maatwerk  
opleidingen

Training  
Coaching  
Consulting

Meer rendement  
uit uw  
onderneming?



Heeft u al eerder een training verkooptechnieken gevolgd? Dan is het prettig om eens te onderzoeken of u 'het' nog in u heeft en u nog steeds het maximale gewenste effect uit uw verkoopproces haalt. De verkoper wordt een echte verkoopprofessional, succesvol en een graag geziene gast bij de klant. Indien u of uw verkopers bij te top willen horen zorg dan dat u uw Management, Verkoop en/of communicatieve vaardigheden blijft trainen, in de sport is dat heel gewoon.....

Deze training wordt vaak als confronterend ervaren, vooral door hen die denken al een goede verkoper te zijn. Wat maakt onze trainingen nou zo bijzonder? Wordt nog beter waar je goed in bent en ga niet proberen om energie te investeren in dingen waar je niet goed in bent. Full power trainingen met situaties die belangrijk voor u zijn! Altijd kleine groepen, dus maximale aandacht en ruimte voor speciale verzoeken en wensen.

## Succesvol onderhandelen

Na de training zult u merken dat uw relaties met klanten succesvoller zijn. U bent in staat uzelf als een gelijkwaardige en bekwame gesprekspartner te positioneren in wie klanten vertrouwen hebben.

onderhandelen is een spel, zeggen professionals. Daarom is het handig de spelregels te kennen. Heeft u regelmatig het gevoel dat u tijdens het maken van afspraken met een andere partij niet assertief genoeg bent geweest om uw belangen of die van uw organisatie te verdedigen? Deze training leert u hoe u opkomt voor uw belang zonder de relatie met uw onderhandelingspartner in gevaar te brengen. We geven u praktische informatie waar u meteen uw voordeel mee kunt doen. Welke aspecten van onderhandelen komen aan bod:

- Wat is Strategisch onderhandelen
- Waar loop je tegen aan
- Wat zijn belangrijke vuistregels
- Hoe verbeter ik mijn overtuigingskracht aan de onderhandelingstafel
- Bewust worden van de eigen onderhandelingsstijl
- De verschillende manieren om effectiever te leren onderhandelen
- Stijlen en technieken
- Hoe beïnvloed je de perceptie van de ander
- Hoe vergroot ik mijn beïnvloedingsvermogen tijdens een conflict
- Complexe situaties
- Hoe vergroot je de onderhandelingsruimte
- Hoe onderhandel ik met lastige mensen
- Overwinnen van impasses
- Hoe vind je de gemeenschappelijke belangen
- Wat zijn de best practices van succesvolle onderhandelaars
- Omgaan met dirty tricks
- Hoe forceer ik een doorbraak
- Winnend afsluiten
- Balanceren tussen overtuigen en vragen stellen
- Het realiseren van de eigen belangen
- Hoe bereik je het gewenste inhoudelijk resultaat
- Hoe ga je om met dominante onderhandelingspartners
- Herkennen en pareren

Maatwerk  
opleidingen

Training  
Coaching  
Consulting

**Meer rendement  
uit uw  
onderneming?**



- Hoe vergroot je de persoonlijke overtuigingskracht
- Vergroten van de persoonlijke effectiviteit aan de onderhandelingstafel
- De uitgangssituaties voor het voeren van onderhandelingen te herkennen
- Op gestructureerde en professionele wijze allerlei onderhandelingen te voeren
- Het realiseren van win-win overeenkomsten maximaliseren, toe te passen
- Machtsbalans
- Sfeer en psychologisch inzicht
- Typen onderhandelaars
- Tot overeenstemming komen
- Valkuilen bij onderhandelen
- Aardig willen zijn
- Tijdsdruk
- Klantgerichtheid
- Voortgangsbewaking
- Motivatie

Leren onderhandelen is een essentieel onderdeel van het verkoop vak. Het is een kwestie van duidelijk zijn, weten wat je wilt en weten waar de andere partijen gevoelig voor is. Vervolgens het scheppen van voldoende ruimte om de ander de juiste keuze te laten maken.

Successvol onderhandelen vereist vaardigheid En vaardigheid wordt verkregen door veel oefening. onderhandelen lijkt makkelijk maar in de praktijk worden velen uiteindelijk de dupe van het proces.

## **Veel meer te doen met minder tijd**

U heeft teveel werk wat u onrustig maakt? Heeft u te maken met tijdgebrek, hoge werkdruk en veel interrupties? Dan is het tijd voor uw om de patronen van uw tijdsbesteding onder de loep te nemen en de tijdrovende elementen aan te pakken. Herkennen is begrijpen. Bereik al uw doelen op tijd en durf te kiezen!

Gelukkig is het echt mogelijk om meer te doen met minder tijd EN met veel minder stress. ECHT WAAR! Wij maken mens en organisatie blij! Wij bieden permanente educatie voor managers.

Voor ons is Timemanagement ook energiemangement.

- Vergroot uw slagkracht en de daadkracht van uw team
- Stel prioriteiten door acties aan uw doelen te koppelen
- Bescherm de productiviteit van u en uw medewerkers
- Leer de kunst van meer doen in minder tijd en leer met beginnen

De Trainingskoning is al heel wat jaren de expert wanneer u op zoek bent naar een training, opleiding of workshop over slimmer werken en effectief informatie verwerken.

Praktijkgerichte trainingen voor uw ontwikkeling en voor uw organisatie. Vraag naar ons aanbod en verhoog uw rendement!!

Maatwerk  
opleidingen

Training  
Coaching  
Consulting

Meer rendement  
uit uw  
onderneming?



Leer praktisch en compleet time-management waarmee u flexibel en ontspannen kunt werken in de moderne veeleisende werkomgeving. Wij helpen u hierbij natuurlijk.

Wij leren u effectief plannen & prioriteiten stellen, zonder flexibiliteit te verliezen. U kunt strak omgaan met interrupties, afleiding en onderbrekingen. Na de training kunt u slim gebruik maken van moderne communicatiehulpmiddelen. U leert effectief communiceren met uw collega's. Straks herkent u uitstelgedrag en kunt u omgaan met voornemens, wat weer als gevolg heeft dat u geconcentreerd kunt werken met minder afleiding.

U kunt dan onderscheid maken tussen wat urgent, belangrijk en niet belangrijk is. U krijgt weer controle over uzelf en de stress van een (te) hoge werkdruk verdwijnt.

## Kwaliteitswaarborging

Aandacht voor kwaliteit in de breedste zin van het woord bepaald het succes van Trainingskoning. Bij Trainingskoning vindt u een verscheidenheid aan kwaliteitstrainingen, opleidingen en trainingen. Trainingskoning stelt hoge eisen in haar beleidsvoering en in de implementatie van onze diensten en producten. De kwaliteit van het product en de kwaliteit van de arbeid voldoen minimaal aan getoetste en in orde bevonden normen.

Trainingskoning beschikt over gediplomeerd personeel, de juiste erkenningscertificaten voor onze branche en houden ons strikt aan de voorgeschreven kwaliteitsvoorschriften. Wij zijn door middel van verschillende erkenningen en lidmaatschappen in brancheverenigen op de hoogte van de nieuwste ontwikkelingen.

Heeft u interesse gekregen in de mogelijkheden die de trainingen van de Trainingskoning u bieden? Uitgebreide referenties zijn uiteraard op verzoek beschikbaar.

Kijk alvast eens naar onze klant [www.JConnectA.com](http://www.JConnectA.com). JConnectA is een intermediair voor de International Agrisector in zowel de sierteelt als fruitteelt. Het kantoor is gevestigd in Zuid Oost Beemster. JConnectA is de partner die voor haar klanten de deuren opent in het buitenland en deze contacten vervolgens onderhoud. Het is de doelstelling van dit bedrijf om tegen geringe kosten en met maximale betrouwbaarheid uw belangen in den vreemde te behartigen. Door de transparante manier van werken en de nodige creativiteit is het mogelijk om samen met haar klanten een top rendement te behalen waarbij het rendement eerlijk over de partijen verdeelt wordt op basis van openheid en respect.

Met een training van de Trainingskoning waarborgt u de kwaliteit van uw producten of diensten. Onze opleiders staan paraat om de continuïteit van onze dienstverlening te waarborgen.

Maatwerk  
opleidingen

Training  
Coaching  
Consulting

Meer rendement  
uit uw  
onderneming?



## Informatieaanvraag

Wij bellen u graag om een afspraak met u te maken indien u uw volledige gegevens invult. Onze openingstijden zijn van 07.00 uur tot 23.00 uur van maandag tot zondag. Wij maken graag een afspraak met u.

**Trainingskoning** Bedrijfstrainingen

Vraag naar Adrie P. Kikkert

Glenn Millerweg 158

1311 RW Almere

T.036-5367439

[info@trainingskoning.nl](mailto:info@trainingskoning.nl)

[www.trainingskoning.nl](http://www.trainingskoning.nl)

F: 084-7423864

Wij danken u voor uw interesse in de diensten Trainingskoning. Als u nieuwsgierig bent geworden over onze trainingen en opleidingen, neem gerust vrijblijvend contact met ons op.