



# BOB Masterclass Sales

BOB organiseerde op donderdag 10 september 2009 de Masterclass Sales. Een 3 uur durend krachtig programma over kansen, aanpak, denkwijze, vertrouwen. Ondernemers, leidinggevend en salesprofessionals konden zich voor deze professionele BOB Masterclass aanmelden. In deze BOB Masterclass kwamen de volgende salesvaardigheden aan bod: Acquisitie met plezier, Contact maken met een klik, Hoe u iemand voor u wint, Hoe u om gaat met verkoopbezwaren, Verscherping van uw strategie, Slagvaardiger omgaan met verkoop, Hoger rendement uit verkoopinspanningen halen.



Remco Voorn (boven) verwelkomt de aanwezigen en introduceert trainer, coach en medemens Frank Rekers.

Frank Rekers (links) legt aan de hand van koffiebonen het verschil uit tussen service, klantgerichtheid, gastgerichtheid en beleving. En hoe we meer rendement kunnen maken door in te spelen op beleving.



Oprecht luisteren, oprecht kennismaken. Onderwerpen die naar voren kwamen tijdens de BOB Masterclass Sales.





Al swingend komt iedereen na afloop op het podium. Aan de hand van de 5 niveaus van verkoop en 10 verkoophoofdwetten zijn de deelnemers op een boeiende en interactieve manier handvatten aangereikt over 'menselijk' verkopen.



De deelnemers werden aan het werk gezet, ook tijdens de pauze.



Volop interactie (rechts). Frank Rekers laat ervaren dat iedereen veel meer potentie heeft dan we soms laten zien. Ook was er ruimte voor netwerken.

