



Werken met de Salescirkel

Een integrale ontwikkelreis voor B2B-sales

De opleiding Werken met de Salescirkel is opgebouwd als een samenhangende ontwikkelreis. Geen losse trainingen, maar vijf tweedaagsen die elkaar versterken en samen werken aan wat in moderne B2B-sales het verschil maakt: eigenheid, deskundigheid, nieuwsgierigheid en samenwerking met klanten en met elkaar

Elke tweedaagse heeft een eigen focus, met het gesprek als rode draad. Je kunt elk onderdeel als los onderdeel volgen, combinaties van onderdelen of in zijn geheel.

1 De 4C-methode – het fundament

CONTACT · CLARIFY · COMMIT · CONNECT

In deze tweedaagse leer je het goede salesgesprek opbouwen volgens de 4C-methode. Je ontwikkelt structuur, rust en scherpheid in je gesprekken en leert wanneer je wat doet — en vooral wanneer nog niet. Dit vormt de basis voor alle andere modules.

2 Techniek – gespreksvaardigheden

Vakmanschap in het moment. Hier werk je aan je deskundigheid: luisteren, doorvragen, beargumenteren, beïnvloeden en bevestigen — fasebewust en relationeel. Je leert technieken inzetten zonder het gesprek over te nemen, passend bij de Salescirkel.

3 Intrinsiek – persoonlijk leiderschap

Eigenheid als kracht. In deze tweedaagse werk je aan je eigenheid en staat jij als professional centraal. Je onderzoekt je drijfveren, patronen en grenzen en leert hoe je authentiek en overtuigend kunt zijn zonder jezelf te forceren. Dit versterkt je natuurlijke stijl en vergroot je impact in het gesprek.

4 Uniek – ik, mijn klant en mijn team, mijn propositie

Relevantie die klopt. Hier verbind je jouw eigenheid en vakmanschap aan de wereld van je klant. Je scherpt je propositie aan vanuit echte klantvraagstukken en leert hoe jouw aanbod betekenis krijgt binnen de context van de klant en de bijdrage die je levert voor de klant, voor jezelf en je organisatie.

5 Dynamiek – samen sterker worden

Van individuele kracht naar teamkracht. In deze tweedaagse werk je aan de leer- en salescultuur van het team. Met de Salescirkel als gedeelde taal leer je gesprekken samen te reflecteren, elkaar beter te maken en onderlinge concurrentie te vervangen door saamhorigheid en samen ontwikkelen.

De kern van de opleiding

De kracht van *Werken met de Salescirkel* zit in de samenhang en samenwerking:



- Nieuwsgierigheid: *echt contact maken*
- Deskundigheid: *methodisch en technisch werken*
- Eigenheid: *meer jezelf worden en zijn*
- Uniekheid: *persoonlijk, eerlijk en onderscheidend*
- Saamhorigheid: *de kracht van samen benutten*

Zo ontstaat een salesaanpak die klopt voor de klant, werkt voor de professional en duurzaam is voor de organisatie.

Contactformulier

Meer weten of inschrijven via het contactformulier. Wees welkom, we maken graag kennis