



2-daagse training

Werken met de 4C-methodiek (Salescirkel)

Het fundament van het goede B2B-salesgesprek

De tweedaagse Werken met de 4C-methodiek vormt het fundament van de opleiding *Werken met de Salescirkel*. In deze training leer je hoe je het goede salesgesprek zorgvuldig opbouwt volgens de vier fasen CONTACT, CLARIFY, COMMIT en CONNECT. Niet als stappenplan of script, maar als een gespreksorde die helpt om rust, scherpheid en vertrouwen te brengen in complexe B2B-gesprekken.

De kracht van deze tweedaagse zit in de combinatie van nieuwsgierigheid, deskundigheid en eigenheid. Je leert wanneer je moet vertragen, wanneer je mag verdiepen en wanneer het gesprek toe is aan afspraken of vervolgstappen. Daarmee leg je de basis voor alle andere modules binnen de opleiding.

Doel van deze 2-daagse

Na deze tweedaagse:

- Begrijp je de logica, volgorde en proces van de 4C-methodiek
- Kun je salesgesprekken bewust positioneren in de juiste fase
- Herken je waar gesprekken vastlopen (te snel, te vaag, te geforceerd)
- Heb je een gedeelde taal om gesprekken te voeren én te bespreken
- Leg je het fundament voor duurzame relaties én resultaten (afspraken, voorstellen, deals)

Opbouw van de training

Dag 1 — CONTACT & CLARIFY

Van contact maken naar betekenis geven

CONTACT – van benoemen naar begrijpen

- Contact maken als beginpunt, niet als vanzelfsprekendheid
- De contactgrens: wanneer ontstaat veiligheid om te spreken?
- Luisteren, doorvragen op signalen en aannames herkennen
- Het belang van nieuwsgierigheid vóór inhoud

CLARIFY – van bezwaar naar belang



- Verschil tussen standpunt, bezwaar en belang
- Wat vinden en willen: over en weer bespreken
- Hoe zit je erin? (bereidheid, twijfel, (ont) spanning, opwindings)
- Veerkracht in het gesprek: spanning verdragen zonder te duwen

👉 Focus dag 1: begrijpen vóór besluiten

Dag 2 — COMMIT & CONNECT

Van belang naar afspraak

COMMIT – van belang naar afspraak

- Wanneer is een gesprek ‘rijp’ voor commitment?
- Afspraken maken zonder forceren
- Wat heb jij (en ik) nodig?
- Hoe ga je verder? (vaak via een tussenstap richting voorstel of deal)

CONNECT – van afspraak naar vervolg (afspraak, voorstel, deal)

- Bevestigen: wat is afgesproken, wat is bereikt?
- Reflectie en leereffect: wat kom je tegen?
- Vertrouwen en verbinding als basis voor vervolg
- De cirkel rondmaken: CONNECT als opstap naar CONTACT

👉 Focus dag 2: gedragen afspraken en duurzame voortgang

Werkwijze

- Werken met eigen praktijkcases en duidelijke voorbeeld cases
- Veel ruimte voor oefenen, reflecteren en vertragen
- Geen scripts, wel structuur
- Individueel leren én samen leren
- Directe toepasbaarheid in lopende salestrajecten

De training is geschikt voor individuele deelnemers en teams.

Positionering binnen de totale opleiding



Deze tweedaagse is:

- Het startpunt van de opleiding *Werken met de Salescirkel*
- Los te volgen óf als onderdeel van de volledige ontwikkelprogramma
- De basis voor de vervolgmodes:
 - Techniek (gespreksvaardigheden)
 - Intrinsiek (persoonlijk leiderschap)
 - Uniek (ik, mijn klant, mijn propositie)
 - Dynamiek (samen sterker worden)

Samenvattend

De 4C-methodiek leert je niet wat je moet zeggen, maar wanneer en waarom je moet luisteren, signalen oppikken en doorvragen. Dit in plaats van vanaf het begin sturen naar oplossing die voldoet aan wat jij wilt. Vertrouw erop dat de vertraging en alertheid later in het gesprek sneller ten goede keert.