

# INGRID<sup>+</sup> ACADEMY

## Wil je meer?

De bureaul kalender 2019 is interactief. Iedere 1<sup>e</sup> van de maand vind je op [ingridnagel.com](http://ingridnagel.com) een oefening, filmpje of artikel passend bij het maandthema. Kennis delen is vermenigvuldigen. Train. Ontwikkel. Groei.

### MAANDTHEMA MEI: SALES

We helpen je graag vooruit. Daarom delen we hier onze kennis, deze keer rondom sales. Kom achter de vraag achter de vraag. Wat wil je klant echt? Bied niets aan maar vraag door!

### KIJKEN

#### [Hoe kom ik overtuigend over?](#)

Janine Rouvoet, communicatietrainer en loopbaancoach bij INGRID+ Academy, vertelt hoe jij kan overtuigen. Wat is jouw taalgebruik? Analyseer het eens. Met deze praktische tips helpen we je graag vooruit! Bekijk [het filmpje!](#)

### DOEN

1. Overtuigend overkomen?
  - Let op je taalgebruik.
  - Vermijd twijfelwoorden.
  - Herken ze: eigenlijk, toch, heus, misschien etc.
2. Sales is simpelweg communicatie. Commerciële communicatie weliswaar. En ja, ook presentatie. Maar het is en blijft communicatie. Wat ons betreft de belangrijkste tip die we je kunnen geven is deze: neem jouw triple A-factor mee! Geef aandacht, heb aandacht en kijk met aandacht.

# INGRID<sup>+</sup> ACADEMY

Qua salestrainingen bieden we er een drietal aan

*"KENT U ONS AL?"*

Het kan anders. Training [Beurscommunicatie](#)

*"OPDRACHT NIET AKKOORD?"*

Het kan anders. Training [Verkoopgesprek](#)

*"UREN BEZIG MET EEN OFFERTE?"*

Het kan anders. Training [Offertes opstellen](#)

Pas als volgt de tip uit [het filmpje](#) toe:

- Neem een klantgesprek van afgelopen week en beantwoord eerlijk de volgende vragen:
  1. Had je echte aandacht voor je gesprekspartner of was je vooral bezig met datgene wat jij wilde vertellen?
  2. Luisterde je om te reageren of om te begrijpen?
- Hoe goed je ook verwoordt wat je te zeggen hebt, de wet boven alle wetten komt van Maya Angelou. Zij zei: *"People forget what you said, people forget what you did but people will never forget how you made them feel!"* En precies daar maak jij het verschil tussen een succesvolle en onsuccesvolle salesmedewerker. Zie de mens!

## EXTRA

Bekijk de Wolf of Wallstreet. Bekend van de legendarische scene '[Sell me this pen](#)', een meer over de top salesfilm is er niet. Wel? Mail ons je tip via [hallo@ingridnagel.com](mailto:hallo@ingridnagel.com).

---

# INGRID<sup>+</sup> ACADEMY

## INGRID+ ACADEMY

De plek waar mensen groeien in professionaliteit door persoonlijke aandacht. In 2027 voelt iedere Nederlander zich gezien en gehoord!

## TRAIN. ONTWIKKEL. GROEI.

Kom leren. Ontwikkel jezelf. Doe mee met één van onze trainingen.

Duur: 3 uur.

Wanneer: iedere dag vindt er een training plaats.

Inschrijven? Via [ingridnagel.com](https://ingridnagel.com)

Prijs: 199 euro per training.

Word je lid van de INGRID+ Academy dan zijn de tarieven nog voordeliger!

Welke [trainingen](#) kies jij?

## MISSIE

In 2027 voelt iedere Nederlander zich gezien en gehoord.

Wij geloven dat in alles wat je denkt, doet of onderneemt communicatie de sleutel is.

# Hoe ontwikkel jij jouw talent?

