

SALES



Kleinzand 8

5324 EJ Ammerzoden

T. 073 6126095

www.movethecrowd.nl

info@movethecrowd.nl

DE MARKT BEWERKER

Algemene informatie:

Je weet het zeker, met jouw product ga jij de wereld veroveren. Het ondernemingsplan is uitgewerkt en de financiering is rond en daardoor is het alleen nog maar de vraag op welke wijze je klanten of opdrachtgevers gaat bereiken. Dat lees je hier: hoe zet je een product of dienst succesvol in de markt?

Om de juiste werkwijze en toon te vinden, dien jij je dus zo veel mogelijk te verplaatsen in mogelijke klanten of opdrachtgevers. Kortom hoe overtuig je iemand ervan om jouw product of dienst (en niet die van de concurrent) te kopen?

Het antwoord ligt wellicht een beetje voor de hand namelijk hoe los jij het 'probleem' van deze klant op. Zorg ervoor dat je deze belangrijke uitgangspunten kort en bondig kunt formuleren en – ook erg belangrijk – dat je de taal van je doelgroep spreekt.

Doelgroep:

De Leerlijn Marktbenaderings-technieken is uitermate geschikt voor verkopers, account- en salesmanagers die willen werken aan hun vaardigheden ten aanzien gedegen marktonderzoek.

Programma-onderdelen:

- Persoonlijke effectiviteit
- Begrippenkader van de marketing
- Het marketingplanningsproces
- Aansluiten van marktbehoeften en wensen op de strategische ambitie
- Producten en diensten onderzoek
- Portfolio-analyse en de BCG-matrix
- Marktaandeel en marktgroei berekening
- Doelgroep(en) bepalen
- Marktbenaderingsstrategie
- Doelgroep benadering Kotler
- SMART uitwerking van onderzoek en verkoopplanning
- Het belang van de prijs in waardecreatie
- De prijsformule
- Schaduwcalculatie, total cost of ownership, target cost, fair price
- Waardeperceptie door je klant: hoe kom je erachter?
- Waar wordt waarde gecreëerd
- Waardecreatie door prijsdifferentiatie
- Het optimale pricingproces: in 7 stappen naar een beheerste en gedragen prijsstrategie en implementatie
- Prijsstrategieën

Duur:

70 uur (inter)actieve E-learning

12 maanden toegang tot de online leeromgeving

Investing:

€ 399,00 excl. BTW

Inclusief:

- 12 maanden toegang tot een interactieve online leeromgeving
- Onbeperkte hulp buiten de opleidingen in de vorm van telefonische en E-mail ondersteuning.

Resultaten:

Deze opleiding zorgt voor de volgende resultaten:

- De volgende afzetmarkt evenals (in)directe concurrenten in kaart te brengen
- Het SWOT-model effectief in te zetten
- De achtergronden van een marktonderzoek te managen
- Effectief een marktanalyse op te zetten
- onderzoeksresultaten te analyseren
- Onderzoeksresultaten te rapporteren en te presenteren
- Op basis van je onderzoeksresultaten aanbevelingen voor te dragen
- Een goed onderbouwd prijsbeleid te voeren op basis van de verkregen informatie
- Gestructureerde commerciële vervolgacties uit te zetten, te plannen en te beheren