



Training STOP backdoor selling

Verkopers vissen naar informatie. Dat doen ze bij de portier tot en met de directeur. Vaak geven medewerkers informatie weg, zonder bewust te zijn van de gevolgen voor de onderhandelingspositie.

Doelgroep

Medewerkers die geen inkoper zijn, maar betrokken zijn bij het aanschaffen van producten of diensten van externen. Dat kunnen eenmalige aankopen zijn, maar ook het aangaan van een lange termijn relatie met een externe partner. Deze training kan ook in-company aangeboden worden. Dan wordt de training op maat gemaakt en samen de afdeling inkoop.

Resultaten

- Bewustwording van de impact van informatie op de eigen (onderhandelings) positie;
- Kennis verkrijgen op het gebied van samenwerking met een focus op effectieve contacten met de leveranciersmarkt.

Programma

De training wordt vooraf gegaan door een korte individuele intake.

- Oefening Puinruimen na een succesvolle backdoor sale
- Verschillende manieren van omgang met leveranciers
- Reageren op backdoor selling
- Paranoia gewenst?
- De tegenaanval: backdoor buying
- Slim omgaan met informatie
- Leer- en actiepunten

Begeleiding

Deze online training wordt begeleid door drs. Jan Jacob de Groot van Trans Missie training & advies

Duur

1 dagdeel (een korte e-learning gecombineerd met online training)

Omvang van de groep

Maximaal 8 deelnemers

Kosten

€ 250,- excl BTW

Data

8 april 2021 9:00 – 12:30

18 mei 2021 9:00 – 12:30

2 juni 2021 9:00 – 12:30