



Selling is Asking, **Not** Telling!

Wil jij ook de beste
verkooptechnieken leren?



KLASSIKAAL



OP LOCATIE



MAATWERK



036 310 9009



grahamhulsebos.nl
info@grahamhulsebos.nl



Selling is Asking, Not Telling!

50 evaluaties
100% beveelt aan ★ 9,0
[Bekijk evaluaties](#)

Springest
Opleidersscore: ★★★★★ 9,3

SUPER! ★★★★★ 9,1

Tycho Nuls ★★★★★ 10
Eigenaar, Release verhuur .nl

30 mei 2017 – Ik ben veel wijzer geworden van deze verkooptechnieken het is een echte aanrader. Waardoor het makkelijker wordt om bij de klanten binnen te komen en de wensen van de klant te vervullen waardoor je succesvol wordt. En goed te combineren met mijn bedrijf releaseverhuur.nl kortom een succesvolle cursus..!!

Anoniem ★★★★★ 10

1 mei 2017 – De training van Graham is erg leerzaam. Veel verschillende methodes geleerd die direct toepasbaar zijn in de praktijk. Met name het samen opstellen van een belscript gaat mij erg helpen bij mijn toekomstige gesprekken met klantrelaties.

Ronald Sneljers ★★★★★ 10
Inkoper, DSP Wijchen

20 mei 2017 – Graham, geeft een heldere en vrisse training, waarvan ik eerst dacht dat erg veel zal zijn, niets hier van is waar er waren veel eye openers waarbij tijd geen probleem is. Bedankt Graham

Angellique ★★★★★ 9
Accountmanager/recruiter, De Personeelsafdeling

15 mei 2017 – Vanuit De Personeelsafdeling een leuke en interessante training in Zwolle gevolgd vandaag. Nieuwe technieken geleerd en vooral tot andere inzichten gekomen waarbij ik de komende tijd uit mijn comfortzone ga stappen.

J. Kroep ★★★★★ 9

30 mei 2017 – Geweldige, eye-opening cursus die ingaat op technieken oa. Grow en Spin, en acquisitie verkoop. Al deze technieken worden zeer uitgebreid behandeld en daarmee is de cursus voor zowel nieuwkomers als ervaren verkopers zeer geschikt.

Ronald de Ree ★★★★★ 9
Interim, DSP wijchen

20 mei 2017 – Graham is een zeer vakkundige enthousiaste trainer die zijn groep goed motiveert. Veel manieren op een verkoop te realiseren maar Misschien nog belangrijker is dat het beste is om in te zien om je klant succesvol te maken. Super bedankt. Top training

Joost ★★★★★ 9

20 mei 2017 – Graham is een prettige persoonlijkheid waarvan ik enorm veel geleerd heb op het gebied van telefonische verkoop en acquisitie. Een dag vol leerzame momenten en bruikbare tips. Bedankt en wellicht tot snell!

Mike van der Wal ★★★★★ 9
Accountmanager / recruiter, De Personeelsafdeling

15 mei 2017 – Een leuke, energerende en energieke dag. Veel opgestoken en zin om dit nu in praktijk te brengen! Graham neemt de tijd om alles goed/duidelijk uit te leggen. Overheerlijke lunch overigens!



KLASSIKAAL



OP LOCATIE



MAATWERK



036 310 9009



grahamhulsebos.nl
info@grahamhulsebos.nl



**Graham
Hulsebos**
Verkooptrainingen



**Graham Hulsebos is trainer en motivator pur sang.
Verkopen zit hem in het bloed; het delen van die know-how is wat hem drijft.**

Graham heeft een achtergrond in detailhandel en automatisering. Binnen verschillende internationale bedrijven in deze sectoren heeft Graham een unieke manier van verkopen ontwikkeld door het combineren van verschillende bewezen verkooptechnieken. Deze manier van verkopen en de geboekte resultaten door deze manier van verkopen staan aan de basis van zijn ruim 20-jarige commerciële/ verkoop carrière. Commercieel, communicatief en altijd in tune met de nieuwste ontwikkelingen.

Collega's en klanten omschrijven Graham als energiek, gemotiveerd, motiverend, eerlijk, betrouwbaar en rechte doorzee. Hij werkt oplossingsgericht en dringt door tot op de kern van de behoeften van zijn klanten en gaan graag een samenwerking aan. Wilt u ook deze vaardigheden leren toe te passen?

Want: Selling Is Asking, Not Telling!



036 310 9009



grahamhulsebos.nl
info@grahamhulsebos.nl



8 VERSCHILLENDE VERKOOPTECHNIEKEN

Verkooptraining: 8 verschillende verkooptechnieken

Deze training is gericht op het leren, schakelen en combineren van 8 verschillende verkooptechnieken, die stuk voor stuk hun effectiviteit succesvol in de praktijk hebben bewezen bij alle commerciële beroepen.

U leert deze 8 verkooptechnieken via theorie, oefeningen en echte praktijkvoorbeelden. Indien gewenst door de cursisten passen we ook rollenspellen toe tijdens de training. Het resultaat van deze training is een uitgebreide super skillset waarmee u commerciële prestaties merkbaar verhoogt door kwalitatiever, effectiever en makkelijker afspraken gaat maken en gaat verkopen. Doordat deze verkooptechnieken u heel veel inzicht geven, leidt het bovendien tot een werkwijze die voor alle partijen zeer prettig is.

Daarbij wordt er in deze training extra aandacht gegeven aan heel veel praktijkvoorbeelden om de geleerde 8 verkooptechnieken toe te passen in heel veel commerciële taken zoals telefonische verkoop en acquisitie, het opstellen van perfecte offertes, e-mails en nog veel meer.

Als bonus leren de cursisten ook een aantal geheimen om effectief te werken met een crm systeem. Deze training is echt uniek in Nederland en de geleerde technieken zijn direct toepasbaar tijdens uw werkzaamheden.

Deze training is zowel voor starters als ervaren personen daar het niveau wordt aangepast per deelnemer en is er uiteraard de mogelijkheid om vanuit uw praktijksituaties vragen te stellen. De training kan ook in het Engels gegeven worden.

Incl.: Hand-outs en Certificaat van deelname.

De 8 verschillende verkooptechnieken:

ORDER	BLACKBOOK	SPIN	GROW	SCIENCE	SALESCYCLE	CLOSINGSKILLS	BTW(By The Way)
-------	-----------	------	------	---------	------------	---------------	------------------

Volgens 6 verschillende trainingsvormen:

OPEN ROOSTER	INCOMPANY	DEDICATED	FLOORWALKER	CALLCENTER	1:1 VERKOOP TRAININGEN
--------------	-----------	-----------	-------------	------------	------------------------



Selling is Asking, **Not** Telling!

6 Verkooptrainingen

VERKOOP BINNENDIENST

8 VERSCHILLENDE
SALESTECHNIEKEN

TELEFONISCHE
VERKOOP & ACQUISITIE

VERKOOP BUITENDIENST

ACCOUNTMANAGEMENT

SHOWROOMVERKOOP
VERKOOPGESPREK

8 Verkooptechnieken

SCIENCE

Wetenschappelijke verkooptechnieken.

SALES CYCLE

Verkoopstadia leren controleren.

CLOSINGSKILLS

Vraagtechniek om orders te sluiten.

GROW

Verkooptechniek sferen creëren.

SPIN

Adviserende verkooptechnieken.

ORDER

Verkooptechniek voor structuur en controle.

BTW (BY THE WAY)

Een 'verrassende' verkooptechniek.

BLACKBOOK

Onderdeel kennisvragen.



**Graham
Hulsebos**
Verkooptrainingen



Onze locaties:

Hoofdkantoor in Almere

Graham Hulsebos Verkooptrainingen

Almere: World Trade Center Almere, P.J. Oudweg 4, 1314 CH Almere

Amsterdam: BCN Amsterdam, – Paasheuvelweg 35 – 1105 BG Amsterdam

Rotterdam: BCN Rotterdam – Barbizonlaan 25 – 2908 MB Capelle a/d IJssel

Utrecht: BCN Utrecht – Daltonlaan 100 – 3584 BJ Utrecht

Zwolle: Gebouw GDF Suez, 18e etage – Grote Voort 291 – 8041 BL Zwolle

Eindhoven: BCN Eindhoven Kennedyplein 204, 5611 ZT Eindhoven

Tel: 036 310 9009

Email: info@grahamhulsebos.nl

KvK te Amsterdam: 52818837

BTW nummer: NL129787796B03

Over Graham Hulsebos:

Onder de naam Graham Hulsebos Verkooptrainingen bieden wij verkoop trainingen aan voor iedereen die in zijn werk met verkoop te maken heeft of die een verkoopfunctie ambieert. Het bedrijf is in 2015 opgericht door naamdrager Graham Hulsebos, een succesvolle verkooptrainer met ruime ervaring in het vak.

Na oprichting werd er direct een trainingsconcept gelanceerd dat uniek is in Nederland: Effectief adviserend verkopen, door middel van een combinatie van maar liefst 8 bewezen verkooptechnieken. Zowel bedrijven als particulieren vinden in Graham Hulsebos een deskundige opleider, en voor iedereen kan er een passend pakket samengesteld worden.

We zijn gevestigd in hartje Almere, direct naast het treinstation 'Almere Centrum', maar alle trainingen kunnen indien gewenst op locatie of in-company aangeboden worden.

Want: Selling Is Asking, Not Telling!



036 310 9009



grahamhulsebos.nl
info@grahamhulsebos.nl



**Graham
Hulsebos**
Verkooptrainingen



Selling is Asking, **Not** Telling!

Wil jij ook de beste
verkooptechnieken leren?



KLASSIKAAL



OP LOCATIE



MAATWERK



036 310 9009



grahamhulsebos.nl
info@grahamhulsebos.nl