**Promotiemateriaal Online Sales Seminar**

In dit document staan diverse stukken tekst die vrij gebruikt kunnen worden om berichten, nieuwsbrieven en postings te maken ter promotie van het Online Sales Seminar. Bij vragen, bel, mail of app:

Harro Willemsen (initiatiefnemer) – 06-24818912 – info@onlinesalesseminar.nl

Eefje van Pelt (projectleider) – 06-30699115 – info@onlinesalesseminar.nl

**Persbericht**

**Het grootste Online Sales Seminar vindt plaats op 14 mei**

**Op 14 mei aanstaande zal vanaf 8.3o uur het grootste Online Sales Seminar ooit plaatsvinden in samenwerking met de SMA. De dag staat geheel in het teken van sales en ondernemen. Meer dan 10 bekende sprekers en trainers bundelen hun krachten tijdens een meer dan 12 uur durend evenement, waarmee geld wordt opgehaald voor het Vergeten Kind.**

De Coronacrisis eist dat we op een creatieve manier omgaan met live events. De Commerciële Trainers is daarom als grootste netwerkclub van trainers op het gebied van sales met het idee gekomen het Online Sales Seminar te organiseren. Een dag waar kennis delen en waarde creëren centraal staan. Hoe kun je op professionele wijze acquisitie blijven plegen in de huidige situatie? Hoe kun je het beste op afstand je klanten ondersteunen? Wat zijn de best practices om business te blijven genereren? Deelnemers krijgen op 14 mei antwoord op deze en vele andere vragen. De Commerciële Trainers organiseert deze dag belangeloos. Deelnemers kunnen als dank een donatie doen ten behoeve van Het Vergeten Kind.

Deze dag wordt integraal live uitgezonden via Youtube en Facebook. Alle salesprofessionals en ondernemers in Nederland en Vlaanderen zijn uitgenodigd om een kijkje te komen nemen. Naast meer dan tien interactieve webinars geven tientallen andere sprekers hun kijk op sales en ondernemen tijdens de crisis. Meer weten over het grootste Online Sales Seminar? Kijk op [www.onlinesalesseminar.nl](http://www.onlinesalesseminar.nl)

**Over De Commerciële Trainers:**DCT (De Commerciële Trainers) is een netwerkclub van professionele salestrainers in Nederland. Met gezamenlijk meer dan 500 jaar ervaring in het commerciële en trainersvak zijn zij een aanjager van de professionalisering van het salesvak in Nederland en Vlaanderen. Kennis delen, innoveren en het gezamenlijk uitvoeren van grote projecten staat centraal. Wekelijks verschijnen invloedrijke artikelen en blogposts van de individuele leden op bekende fora en in tijdschriften.

**Over Het Vergeten Kind:**
Duizenden kinderen in Nederland kunnen niet meer thuis wonen. Ze zijn verwaarloosd of mishandeld. Ze zijn gevlucht voor geweld of uit huis geplaatst, omdat ze niet meer veilig waren. De trauma’s laten diepe sporen na. Het maakt onzeker, bang en boos. Ook zijn er veel kinderen die wél thuis wonen, maar die dagelijks geconfronteerd worden met ernstige problemen. Problemen van hun ouders, waar kinderen niets aan kunnen doen en waar ze ook niets aan kunnen veranderen. Maar waar ze wel de dupe van zijn. Verslavingen, grote schulden, psychische problemen en onvermogen van ouders zetten kinderen volledig klem. Ze raken eenzaam en geïsoleerd. Stichting Het Vergeten Kind zet zich in voor deze kinderen die voor velen onzichtbaar zijn. Zij geven ze een stem en vertellen hun verhaal. Zodat ze niet vergeten worden.

**Voorbeeld uitnodiging**

Op 14 mei 2020 organiseren ‘De Commerciële Trainers’ in samenwerking met de SMA het Online Sales Seminar: een dik twaalf uur durend marathonseminar waarin meer dan tien bekende trainers en sprekers op commercieel gebied een interactief webinar geven. Je kunt zelf bepalen welke sprekers je wilt zien en wanneer je aan wilt haken.

Deze dag staat in het teken van inspiratie, motivatie en kennis delen ten tijde van een crisis. Hoe kun je het beste op afstand je klanten ondersteunen? Hoe kun je op professionele wijze acquisitie blijven plegen? Wat zijn de best practises om business te blijven genereren?

Deelname aan het seminar op basis van pay for value: je kunt zelf bepalen welke financiële bijdrage je kunt missen en wat je het waard vindt. Alle opbrengsten gaan naar Stichting Het Vergeten Kind. Zij steunen kinderen die door de coronacrisis hard zijn getroffen.

Dit is een dag voor salesprofessionals, ondernemers en ZZP’ers met hart voor het salesvak. Het is dus joúw dag. Naast het kijken naar alle sessies en stellen van vragen kun je meer doen. Je kunt actief worden en van je laten horen, zowel voor, tijdens als na het seminar. Denk aan het Glazen huis of Live Aid. Start een initiatief en ondersteun deze dag!

Verzin een challenge, organiseer een verkoopactie, doneer een product, maar gebruik vooral je eigen creativiteit. Maak van jouw idee een filmpje en we zullen alle initiatieven een plekje geven op deze dag. Je kunt ook live in de uitzending komen met je initiatief. De hashtag van de dag is #saleshelpt. Laat de Vergeten kinderen niet in kou staan.

Zet 14 mei 2020 dus in je agenda en meld je direct aan op [www.onlinesalesseminar.nl](http://www.onlinesalesseminar.nl).

**Korte stukken tekst**

Op 14 mei neemt <naam> je mee als <rol> op het Online Sales Seminar. Een dag vol digitale workshops, trainingen en webinars die je meer zullen leren op het gebied van sales.

Schrijf je in via deze link, en tot de 14e!

“Voor dit event geeft je baas je graag een dagje vrij”

Doe op 14 mei mee aan het Online Sales Seminar en laat je inspireren door diverse experts!

Meer info en/of inschrijven? Kijk op onlinesalesseminar.nl

Op 14 mei organiseert De Commerciële Trainers het Online Sales Seminar. Een dag waarin diverse experts op het gebied van sales hun kennis delen en jou kunnen inspireren. De opbrengst van dit online seminar gaat naar Stichting Het Vergeten Kind. Wil jij je laten inspireren én kinderen helpen die jou hulp goed kunnen gebruiken? Schrijf je dan nu in via onlinesalesseminar.nl en doneer!

“Alsof je er toch even tussenuit bent”

Kun jij bij het thuiswerken wel wat afwisseling gebruiken? Wil jij toch nieuwe mensen ontmoeten en je laten inspireren door andere inzichten? Doe dan mee aan het Online Sales Seminar! Een dag vol online workshops en trainingen waarin verschillende experts op het gebied van sales hun kennis delen. Schrijf je in via onlinesalesseminar.nl en doe mee!

Op 14 mei zullen 13 sprekers hun kennis op het gebied van sales delen. Met een 12 uur durend programma belooft het een drukke dag vol met inspirerende ideeën en inzichten te worden.

Heb jij misschien niet de hele dag de tijd om naar alle sprekers te luisteren? Of wil je precies op dát moment instappen dat de spreker begint die jou het meest aanspreekt? Geen probleem! Wanneer je je inschrijft voor het Online Sales Seminar is de deur de hele dag geopend.

**Voorstellen van alle bevestigde sprekers**

Team van topsprekers

We hebben een divers team van absolute topsprekers voor je samengebracht. Ze delen hun beste tips en ideeën vanuit hun eigen expertise. Echte experts op het gebied van salescoaching, acquisitie, klantgerichtheid, aanbestedingen en customer experience. Interactief, geïnspireerd en actueel. Stel je vragen na iedere sessie en kom in de uitzending. Het is jouw dag en gaat over jouw vak!

**Jan-Willem Seip**

Tips voor succesvolle telefoon- en videogesprekken met je klant

In de huidige crisis is het bezoeken van klanten en prospects praktisch onmogelijk geworden. Video en telefoon zijn superbelangrijke tools om de relatie met klanten en prospects toch een boost te geven. Maar hoe doe je dat goed en met resultaat? In 30 minuten leer je hoe je veel meer rendement uit je telefoongesprekken en videogesprekken gaat halen.

Jan-Willem Seip verzorgt trainingen, workshops, presentaties en lezingen op het gebied van sales. Hij is een bevlogen en energieke trainer van groepen en auteur van elf boeken en meer dan driehonderd artikelen. Ook is hij sinds 2004 NIMA-examinator voor de examens Sales A en Sales B.

**Natasja Hoogenboom**

De 5 stappen naar een winnende aanbesteding

Soms lijkt het alsof inkopers en verkopers van verschillende planeten komen. In deze interactieve masterclass leer je wat een offerte nou écht onweerstaanbaar maakt voor een inkoper. Het gaat bij het inschrijven op aanbestedingen immers om meer dan alleen de prijs. Je zult ook moeten overtuigen met een helder en aantrekkelijk verhaal op papier. Je ontvangt tips en aanwijzingen waarmee voortaan ook jouw offertes overtuigen.

Deze online masterclass wordt verzorgd door tendercoach en offertetrainer Natasja Hoogenboom. Haar motto is: help de klant inkopen. Ze evalueerde in de afgelopen 20 jaar honderden aanbestedingstrajecten en weet als geen ander waar klanten op letten. “Zij kent het verschil tussen een tekst en een winnende tekst,” aldus één van haar klanten. Ze is auteur van het boek Experttips voor Onweerstaanbare Offertes.

**Richard van Houten**

Top 10 Sales Beïnvloeders (van gedrag)

In een razendsnelle en energieke presentatie laat Richard in 30 minuten de 10 belangrijkste gedragsbeïnvloeders in sales zien: stuk voor stuk eenvoudige manieren om anderen positief te stemmen en voor likeability te zorgen. Deze beïnvloeders wekken energie op bij jezelf, en zorgen ervoor dat je makkelijker aansluiting vindt en mooie samenwerkingen creëert. Je wordt een persoon waar collega’s en klanten graag naar luisteren en mee praten. Je wordt een beïnvloeder. Op heldere en humorvolle wijze hoor en zie je hoe veranderingen in je eigen houding en gedrag leiden tot een prettige versterking van je natuurlijke autoriteit, waarin anderen graag positief worden meegenomen.

Richard is al 15 jaar een specialist in salesmotivatie. Dankzij zijn commerciële ervaring bij Praxis, Nestlé, Bols Distilleries Int. en bij het Zweedse verpakkingsconcern Iggesund, weet Richard op diverse manieren salestargets te halen. Door de ervaring met klanten en salespartners uit verschillende Europese landen geeft hij zijn manier van verkopen glans met Zuid Europese flair, Duitse degelijkheid, Engelse humor en natuurlijk Nederlandse directheid. Deze schat aan ervaring geeft hem een onorthodoxe kijk op sales.

**Harro Willemsen**

Dagvoorzitter en spreker over acquisitie in tijden van crisis

In tijden van een crisis of grote recessie is acquisitie extra uitdagend. Toch zijn salesprofessionals ook nu verantwoordelijk voor het vinden van nieuwe klanten en markten. De Par5 methode is door de professionele en sensitieve aanpak de meest succesvolle acquisitiemethode van dit moment. In deze presentatie geeft Harro de beste practises en meest praktische tips om ook tijdens een crisis succesvol nieuwe business te generen.

Harro Willemsen werkt de afgelopen twintig jaar als salestrainer voor meer dan 250 organisaties in Europa. Als echte vernieuwer van het salesvak heeft hij duizenden professionals opgeleid en gecoacht. Hij is auteur van de Bestseller de Par5 methode, heeft meer dan honderd artikelen gepubliceerd en heeft een eigen YouTube kanaal met video’s over sales. www.3to1.nl en www.par5.nl

**Daniëlle de Jonge**

Ins & outs van klantgerichtheid

Vergeet B2B en B2C. Zakendoen in de nieuwe economie vraagt om een eigentijdse manier van klantgerichtheid en verkopen. Klanten verwachten steeds meer van leveranciers en onderscheidende kracht is hierbij essentieel. Die vind je niet zozeer in de eigenschappen van producten of diensten, maar in aandacht. Échte aandacht. Van mens tot mens. Human2Human dus! Verkooppraatjes maken plaats voor échte aandacht en interesse. En dat is meteen de essentie van onderscheidend zakendoen. Jij maakt het verschil. Bovendien liggen de mogelijkheden om aandacht te geven voor het oprapen, de kunst is ze doeltreffend en doordacht in te zetten. In deze presentatie laat Daniëlle de Jonge je zien hoe je op een onverwachte manier, op onverwachte momenten en met een onverwachte boodschap in elke fase van het verkoopproces onderscheidend kunt zijn. Met humor en aansprekende voorbeelden, typerend voor haar presentaties.

Daniëlle de Jonge is expert in eigentijdse klantrelaties. Als spreker en trainer helpt zij bedrijven om zakelijk onweerstaanbaar aantrekkelijk te zijn. Zij schreef de bestsellers ‘Verleid de Klant’, ‘Human2Human: de nieuwe klantrelatie’ en ‘Extreem klantgericht’ en maakt voor BNR Nieuwsradio ‘Dé Klantenpodcast’.

**Steven van Belleghem**

The Offer you can’t refuse

Digitaal gebruiksgemak is het nieuwe minimum. Heb je dat: goed zo! Heb je het niet dan verlies je. Aan de hand van twee dimensies zoomt Steven in op klantenverwachtingen die verder gaan dan puur gebruiksgemak. Ten eerste: hoe kunnen bedrijven een ‘partner in life’ worden van hun klanten, en ten tweede: hoe kun je als bedrijf verantwoordelijke keuzes maken voor de maatschappij. Het combineren van deze twee elementen zorgt voor ‘an offer people can’t refuse”.

Steven Van Belleghem is internationaal spreker, auteur van vier internationale bestsellers en ondernemer. Al meer dan twintig jaar doet hij onderzoek naar de link tussen consumentengedrag en technologie. Zijn inzichten vertaalt hij in presentaties en boeken over de toekomst van klantgerichtheid. Naast spreker en auteur is Steven oprichter van het inspiratiebureau Nexxworks en het social media agency Snackbytes. Verder is Steven gastdocent aan de London Business School en professor aan de Vlerick Business School.

**Ron Hubbers**

Sales en het verschil tussen mannen en vrouwen

Met Jolanda Wicherson voert Ron een pittig gesprek over de laatste salesinzichten op het gebied van mannen en vrouwen. Ze verkennen de verschillen, de overeenkomsten, en vooral hoe je als salesprofessional de taal van je klant kunt leren verstaan en spreken. Soms kort door de bocht. Dan weer zeer genuanceerd. Verbindend en confronterend. Alles dat er nodig om je inzicht in de feminiene en masculiene behoeften scherp te stellen. Wil je future-proof salesprofessional zijn? Dan mag je dit niet missen!

Ron Hubbers is de aangewezen persoon als je wilt weten hoe je nieuwe klanten wint en houdt. Met zijn energie, humor en actie zorgt hij voor een intense ervaring. Hij maakt gebruik van de nieuwste, bewezen inzichten die zorgen voor een confronterende aanpak, waarbij focus en daadkracht resultaat garanderen.

**Jolanda Wicherson**

Sales en het verschil tussen mannen en vrouwen

Herken je dat? Je hebt een gesprek met de andere sexe, en je krijgt het gevoel dat je allebei een totaal andere taal spreekt. In sales ontmoeten vrouwelijke en mannelijke stijlen dagelijks. Klanten en verkopers die elkaar moeten begrijpen. Die een relatie aan willen gaan. Die elkaars taal moeten spreken. Helaas praten ze vaak langs elkaar heen.

Jolande voert met Ron Hubbers een pittig gesprek over de laatste salesinzichten op het gebied van mannen en vrouwen. Ze gaan op zoek naar de verschillen. En de overeenkomsten. En vooral hoe je als salesprofessional de taal van je klant kunt leren verstaan en spreken. Soms kort door de bocht. Dan weer zeer genuanceerd. Verbindend en confronterend. Alles wat er nodig om je inzicht in de feminiene en masculiene behoeften scherp te stellen. Wil je future-proof salesprofessional zijn? Dan mag je dit niet missen!

Jolanda Wicherson is ondernemerscoach, en legt zich vooral toe op het bijbrengen van salestechnieken aan niet-salesprofessionals. In 2015 werd zij verkozen tot zakenvrouw van Flevoland en ze is auteur van het boek Geef je bedrijf een Kickstart.

**Heleen Ernst**

De millennial als klant. Wat vraagt dat van jou als salesprofessional?

Als salesprofessional in een B2B omgeving heb je steeds vaker te maken met millennials als DMU-leden of met millennial-entrepreneurs. In 2025 zal ongeveer 75% van de wereldwijde beroepsbevolking bestaan uit millennials. Zij denken anders, handelen anders en leggen andere prioriteiten bij het zakendoen. Hoe kun jij hier als salesprofessional (van een andere generatie) op inspelen, hoe ga jij zorgen dat je in deze crisistijd én in de toekomst effectief blijft in sales? In deze presentatie geeft Heleen een aantal inzichten en tips mee, zodat je zowel tijdens deze crisis als in de toekomst toegevoegde waarde kunt blijven leveren aan jouw klanten.

Heleen Ernst is Millennial-expert en Salescoach. Ze helpt bedrijven met het boeien, binden en ontwikkelen van Millennials en generatie Z. Met ruime ervaring in de sales, als in-house salestrainer en inmiddels als zelfstandig ondernemer geeft ze lezingen, adviseert, traint en coacht ze door het hele land. Inspirerend, nieuwsgierig, gedreven en van nature gevoelig voor ‘waarom’ mensen doen wat ze doen weet ze verandering in gang te zetten bij mens en organisatie.

**Cindy Vranken**

De geheime ingrediënten om je conversie te verdubbelen tijdens je verkoopwebinar

Verkoopwebinars zijn de slimste en meest winstgevende tool om consistent nieuwe omzet te genereren. Als je leert hoe je ze voor jou kan laten werken, heb je een aanzienlijk voordeel ten opzichte van je concurrenten. Cindy deelt voor het eerst wat de geheime ingrediënten zijn die je conversie tijdens een verkoopwebinar kunnen verdubbelen. Ze zal je inspireren en uitdagen met concrete tips zodat je daarna geen excuus meer hebt om er niet mee aan de slag te gaan.

Cindy Vranken is de nr. 1 Sales & Awareness coach voor ondernemers. In maart 2015 startte ze haar online bedrijf MegaCindy en binnen de eerste maand haalde ze een omzet van 6 cijfers, zonder naamsbekendheid en zonder emaillijst. Ze gebruikte enkel de kracht van verkoopwebinars. Cindy gelooft dat je het als ondernemer verdient om te stralen in je business, en leert je te verkopen vanuit je hart. Ze is succesvol salesprofessional met 25 jaar ervaring en ontwikkelde haar soft skills als Reiki master, healer en Avatar wizard.

**Bianca Cuperus**

Wat Disney je kan leren over gastvrijheid in verkopen

De magie van Disney zorgt ervoor dat mensen worden geraakt. Maar hoe doen ze dat? Er zijn een aantal stappen die Disney en andere bedrijven in de gastvrijheidsindustrie toepassen om ervoor te zorgen dat de klant zich extra welkom voelt. Door je klanten te zien als gasten ga je ze vanzelf op een gastvrije manier behandelen. Bianca Cuperus zal laten zien hoe je met een aantal stappen al het verschil kunt maken door een gastvrije verbinding aan te gaan met je klant.

Bianca Cuperus is een doorgewinterde hospitality-salesexpert. Met meer dan 20 jaar ervaring in de gastvrijheidsbranche in binnen- en buitenland, weet ze als geen ander welk effect gastvrijheid heeft op de klantbeleving. Ze neemt de ervaring die ze opdeed bij Walt Disney World en Disneyland Parijs mee in haar salestrainingen.

**Losse stukken tekst**

Op 14 mei 2020 organiseren ‘De Commerciële Trainers’ in samenwerking met de SMA het Online Sales Seminar: een dik twaalf uur durend marathonseminar waarin meer dan tien bekende trainers en sprekers op commercieel gebied een interactief webinar geven. Doelgroep: salesprofessionals en ondernemers. Het doel? Kennis delen, waarde creëren en donaties ophalen voor Het Vergeten Kind.

Juist nu!

Door de Coronacrisis draait de zakelijke wereld nu even iets langzamer. Er is tijd om onze kennis te verdiepen, elkaar te motiveren én te inspireren. Maar het is ook de tijd om klaar te staan voor kwetsbare groepen die het door de crisis nóg zwaarder hebben dan normaal. Daarom organiseren we het Online Sales Seminar; een gratis online salesevenement waarmee we donaties ophalen voor die ene groep die weliswaar gezond is, maar wel keihard wordt getroffen door het sociale isolement: Het Vergeten Kind.

Pay for value

Het is online. Het is groots! En: het is gratis. Twaalf sprekers delen hun kennis over sales in pittige sessies en Q&A’s. Daarnaast delen tientallen bekende sprekers en ondernemers hun beste tips. Hoe kun je het beste op afstand je klanten ondersteunen? Hoe kun je op professionele wijze acquisitie blijven plegen? Wat zijn de best practises om business te blijven genereren tijdens een crisis? In ruil voor deze schat aan kennis vragen we je om een donatie aan Stichting het Vergeten Kind. Vanuit jezelf, aan je keukentafel met de kinderen op de achtergrond, vanuit je team, of als bedrijf. Kijk voor ideeën hoe je kunt helpen op onze actiepagina. Direct doneren kan natuurlijk ook.

Stichting Het Vergeten Kind

Duizenden kinderen in Nederland zitten in een onveilige thuissituatie, of kunnen helemaal niet meer thuis wonen. De coronacrisis raakt deze groep extra hard: normale uitlaatkleppen als school, sport en spelen zijn grotendeels weggevallen. Het maakt deze normaal al eenzame en geïsoleerde kinderen onzeker, bang en boos. Stichting Het Vergeten Kind geeft deze onzichtbare kinderen een stem en vertelt hun verhaal, zodat ze niet vergeten worden.

Programma vol kopstukken!

We hebben een programma samengesteld vol topspelers uit de saleswereld. Denk bijvoorbeeld aan Daniëlle de Jong, absoluut expert op het gebied van klantgerichtheid. Vanuit Vlaanderen geeft Steven van Belleghem speciaal voor ons een prikkelende sessie over het aanbod dat je niet kunt weigeren. ‘Sales is Sexy’-auteur Jan-Willem Seip zal ons laten zien hoe we onze telefoon- en videogesprekken met klanten kunnen verbeteren.

Daarnaast hebben we de specialisten. Bianca Cuperus vertelt ons hoe ze hotels en horeca de geheime formules van Disney laat implementeren. Aanbestedingsexpert Natasja Hoogenboom geeft ons de stappen voor een winnende offerte. Ook Heleen Ernst, die precies weet hoe je kunt scoren met een team vol millennials, zal een webinar verzorgen. Is dat alles? Natuurlijk niet! Bekijk hieronder het complete dagprogramma.