STEVENSACADEMY

STUDIEGIDS · PROGRAMMA 2027

Sales Dynamics Online.

Een nieuwe zienswijze op een klassiek vak.

Een doorlopend online ontwikkelprogramma voor ervaren salesmensen en salesmanagers.

Een Salesbazen-programma met Josef Stevens.

10 interactieve webinars per halfjaar
Community · videoboodschappen · studiedatabase

webinars.stevensacademy.nl

01 — DE ZIENSWIJZE

Je kent het vak.
Nu kijk je opnieuw.

Ervaring als vertrekpunt

Je hebt verkoopgesprekken gevoerd, methodes geleerd en resultaten behaald. Toch kunnen klanten blijven twijfelen, kan acquisitie onnodig veel energie kosten en kun je onzeker worden over je eigen aanpak. Sales Dynamics Online biedt een andere manier om die vertrouwde situaties te begrijpen.

Emotionele dynamiek in de commerciële praktijk

In dit programma onderzoek je hoe spanning doorwerkt in aandacht, gedrag en besluitvorming. Wat gebeurt er bij jezelf wanneer je graag een resultaat wilt bereiken? Wat ervaart een klant die een keuze moet maken? En hoe beïnvloeden die twee elkaar?

Stressvrij en effectief verkopen

Stressvrij verkopen betekent hier: begrijpen waar spanning vandaan komt, haar leren managen en haar doseren zodat zij energie kan geven. De ambitie is natuurlijker en effectiever te verkopen, met meer vertrouwen in je oordeel en zonder jezelf uit te putten.

De herkomst van de benadering

Josef Stevens heeft deze benadering geleerd van T. Falcon Napier en draagt haar over binnen Sales Dynamics. Zo maak je kennis met een perspectief dat jarenlang in de Verenigde Staten is onderwezen en dat je opnieuw laat kijken naar je eigen verkooppraktijk.

02 — WERKWIJZE

Inzicht dat meegaat naar je werkdag.

Voor ervaren salesmensen en salesmanagers

Je wilt je vak blijven ontwikkelen, beter begrijpen wat klanten beweegt en meer grip krijgen op je eigen handelen. Managers brengen daarnaast vragen mee over onzekerheid, motivatie en de begeleiding van hun mensen.

Tien interactieve webinars

Elk webinar duurt 90 minuten. Josef geeft uitleg, herhaalt de relevante basis en betrekt je via een quiz, vragen en discussie. Samen onderzoeken we de toepassing, implicaties en praktische uitwerking. De webinars vinden online plaats via Zoho Webinar.

Wat je na afloop kunt

Je kunt het behandelde principe in eigen woorden uitleggen, een situatie uit je werk anders onderzoeken en een gericht experiment kiezen. Je kunt inzichten ook met collega’s bespreken. Het ontwikkelen van vaardigheden vraagt daarnaast om oefening in de praktijk.

Instromen wanneer het past

Je volgt of bekijkt eerst de introductie. Daarna kun je aansluiten bij de lopende module. Je hoeft eerdere modules niet allemaal gevolgd te hebben: de benodigde basis komt steeds terug. De basisthema’s worden in volgende cycli opnieuw aangeboden.

Het programma.

01 — Spanningsmanagement

Herkennen waar spanning ontstaat en onderzoeken hoe dosering ruimte, energie en richting geeft.

Onderzoeksvraag: Welke spanning helpt mij en mijn klant, en wanneer wordt ze te groot?

02 — Klanten begrijpen

Onderscheiden wat een klant zegt, wat hij wil bereiken en welke onzekerheden zijn keuzes beïnvloeden.

Onderzoeksvraag: Wat weet ik werkelijk over de afweging van mijn klant?

03 — Koude acquisitie

De emotionele dynamiek van het eerste contact begrijpen, aan beide kanten van het gesprek.

Onderzoeksvraag: Hoe maak ik contact zonder mijn eigen spanning op de ander over te dragen?

04 — Klanten activeren

Onderzoeken hoe een klant tot een eigen, betekenisvolle volgende stap komt.

Onderzoeksvraag: Wat heeft deze klant nodig om zelf in beweging te komen?

05 — Inspirerend presenteren

Een presentatie verbinden aan wat voor de luisteraar belangrijk is.

Onderzoeksvraag: Wanneer ontstaat aandacht, herkenning en bereidheid om verder te denken?

Verder in de praktijk.

06 — Omgaan met twijfel

Twijfel onderzoeken als informatie over risico, vertrouwen en besluitvorming.

Onderzoeksvraag: Welke onzekerheid zit er achter het uitstel?

07 — Onderhandelen

De eigen spanning en die van de ander herkennen bij belangen, grenzen en concessies.

Onderzoeksvraag: Hoe blijf ik helder denken wanneer er druk op de deal komt?

08 — Commerciële tijdsbesteding

Onderzoeken hoe spanning, vermijding en verwachtingen de besteding van salestijd beïnvloeden.

Onderzoeksvraag: Besteed ik tijd aan commerciële waarde of aan het verminderen van mijn eigen ongemak?

09 — Verkopen met AI

AI inzetten als hulpmiddel voor voorbereiding en reflectie, met behoud van eigen oordeel.

Onderzoeksvraag: Wat kan AI voorbereiden en wat moet ik zelf blijven begrijpen?

10 — Persoonlijke groei en veerkracht

Terugkerende patronen in motivatie, zelfvertrouwen en professionele ontwikkeling onderzoeken.

Onderzoeksvraag: Welk patroon wil ik doorbreken om verder te groeien?

Een omgeving om te blijven leren.

De studiedatabase

Op Stevensacademy.nl ontstaat een groeiende verzameling uitlegvideo’s, webinaropnames, begrippen, spiekbriefjes en AI-verslagen. Je kunt terugzoeken, de basis herhalen en onderwerpen verder bestuderen. Het materiaal wordt gedurende het programma opgebouwd.

De community

De community biedt ruimte om verhalen en ervaringen uit te wisselen, vragen te bespreken en vakgenoten te vinden. Wat je in een webinar ontdekt, krijgt zo een vervolg in gesprekken over je eigen werk.

Persoonlijke videoboodschappen

Josef neemt korte boodschappen op om je aan het begin van de dag aan het denken te zetten. Een observatie of vraag helpt je bewust te kiezen waar je die dag op wilt letten.

Een eigen ontwikkelritme

Kies na een webinar één inzicht om te onderzoeken. Observeer een concrete situatie, noteer wat je opvalt en bespreek je vraag met een vakgenoot. De verdieping ontstaat doordat je steeds preciezer leert kijken.

Begin met de basis.

Introductie in emotionele dynamiek

Drie webinars met dezelfde inhoud. Je kiest één datum. Deelname kost €25 exclusief btw.

8 december 2026 · 12 januari 2027 · 26 januari 2027
Dinsdag, 15.30–17.00 uur.

Voorgestelde programmakalender 2027

09 feb · 01 Spanningsmanagement

23 feb · 02 Klanten begrijpen

09 mrt · 03 Koude acquisitie

23 mrt · 04 Klanten activeren

06 apr · 05 Inspirerend presenteren

20 apr · 06 Omgaan met twijfel

18 mei · 07 Onderhandelen

01 jun · 08 Commerciële tijdsbesteding

15 jun · 09 Verkopen met AI

29 jun · 10 Persoonlijke groei en veerkracht

€75 per maand, exclusief btw

Maandelijks opzegbaar. Tien interactieve webinars per halfjaar, community, videoboodschappen en toegang tot het beschikbare studiemateriaal. Beoogde start in februari 2027 bij minimaal twintig betalende deelnemers.

Kalendervoorstel: doorgaans tweewekelijks, met pauzes. Augustus en december hebben geen reguliere webinars; 8 december 2026 is de voorgestelde startuitzondering. De definitieve kalender en deelnamevoorwaarden volgen bij opening van de inschrijving.