

Het versterken van de commerciële slagkracht met Insights!

Insights Sales Effectiviteit gaat dieper in op de vaardigheden, houding en gedragspatronen van sales professionals binnen organisaties, met als doel het vergroten van hun commerciële slagkracht. Het persoonlijk profiel geeft sales professionals de kans om hun individuele verkoopstijl en vaardigheden te onderzoeken. Zo kunnen zij ontdekken welke weerslag dit heeft op alle verkoopfasen.

Om de commerciële slagkracht te vergroten, krijgen de sales professionals inzicht in de vragen: Hoe zitten mensen in elkaar? Wat zijn hun drijfveren? Hoe slaat u de juiste toon aan tegen uw klanten? Het versterken van de commerciële slagkracht met Insights is een flexibel programma, gestoeld op het Discovery Profiel: Effectieve verkoop en Navigator – Verkoop-effectiviteit, voor de ontwikkeling van sales professionals op elk niveau.



Het programma onderscheidt zes verkoopfasen (zie de afbeelding hieronder) waaraan vierentwintig modules zijn gekoppeld. De eerste drie modules vormen de basis. Vervolgens kunt u als klant een keuze maken uit de overige modules die op maat kunnen worden geleverd, afhankelijk van uw specifieke doelstellingen, de beschikbare tijd en de behoeften.



De doelgroep

Het Sales Effectiviteit programma biedt toegevoegde waarde voor iedere sales professional, beginnend of ervaren. Geschikt voor de sales professional met de overtuiging dat excelleren in attitude, vaardigheden en gedrag, als team en individu, het verschil maakt in het verkoopproces. Ook wordt voor de manager van de professional een specifiek programma geboden met als doel het effectiever coachen en ontwikkelen van de sales professionals. Ieder programma bestaat uit een maatwerktraject, aangepast aan ervaring en aard van het salesproces van de organisatie.

Voorbeeld van een programma

Dag 1

Deelnemers ontvangen uitgebreide uitleg en ervaren hun eigen, persoonlijke Discovery Profiel, inclusief hun Sales Profiel.

- Hoe herken en interpreteer je de voorkeurstijl van de prospect/klant?
- Winnende beïnvloedingsstrategieën

Dag 2

Verdieping op het Persoonlijke Profiel: krachtige en transformerende uitwerking van ieders Sales effectiviteit.

Een directe confrontatie met de impact van de eigen verbale en non-verbale communicatiestijl.

Een aantal echte klanten cases:

- Deelnemers mappen hun accountteam
- Deelnemers mappen de klant
- Deelnemers presenteren hun strategie
- Rollenspel.

Dag 3

Afhankelijk van specifieke behoeften van de klant, zoals:

- Beschrijf jouw unieke propositie. Wat is het onderscheidend vermogen? SWOT analyse?
- Wat is jouw markt, waar zitten jouw klanten?
- Wie zijn jouw klanten en prospects? Wat is daarbij jouw motivatie?
- Welke fasen en activiteiten kent het inkoopproces van de klant? Lopen deze parallel met jouw proces?
- Gespreksstrategie:
 - (a) Voorbereiding op gesprek
 - (b) Het gesprek met klant of prospect
 - (c) Debriefing en follow up
- Prospecting, het benaderen van nieuwe klanten.
- Strategisch Account Management, het versterken en uitbouwen van bestaande relaties; deep en cross-selling.



Het resultaat

Dit programma biedt een concrete basis voor alle sales professionals en teams om met de juiste attitude, vaardigheden en gedrag, klantvertrouwen te winnen. Het levert meer individueel resultaat en rendement met behulp van een concreet actieplan. De sales professional is intrinsiek gemotiveerd en overtuigd van de wijze waarop de sales targets planmatig gerealiseerd gaat worden.