



PERFORMANCE
SOLUTIONS

Ex\$ellence[®]

Optimaliseer je salesforce en rendement!

Een optimaal functionerende salesforce doet meer dan alleen je rendement verhogen. Het zorgt - door het aanstekelijk enthousiasme dat je ontvangt van het contact met de markt - voor energie in de organisatie. Zeker als dit goede resultaten oplevert. Ex\$ellence[®] helpt hierbij door jouw salesforce te optimaliseren en hun rendement te verhogen.

- Gerichte ontwikkeling
- Verrassende prestaties
- Snel en zichtbaar rendement

Doelgroep

- Organisaties met een nieuw salesteam
- Organisaties die meer uit hun salesteam willen halen



Duur:

Dit programma maken wij volledig voor jou op maat. De duur van het programma is dan ook afhankelijk van de grootte van jouw bedrijf, de salesforce en de actuele stand van zaken in het bedrijf.

Resultaten*:

- Inzicht in de aanwezige competenties binnen het salesteam en het hiaat t.o.v. de benodigde competenties
- Een ontwikkelingsplan voor de salesforce, als team en als individu, op basis van dit hiaat
- Een salesforce met de juiste vaardigheden
- Optimalisatie van het sales proces op basis van een effectief CRM systeem
- Een overzicht van de vereiste management informatie
- Een inzichtelijk en verbeterd conversiepercentage en leadtime tussen aanvraag en aankoop
- Vastgestelde SOP's als standaard voor alle sales processen
- Targets voor individuele medewerkers en het team als geheel
- Concrete actieplannen voor de toekomst

*Afhankelijk van de organisatie, doelstellingen en waar jouw bedrijf momenteel staat.

Methode:

We maken een 'foto' vooraf; een grondige analyse van de huidige situatie. Vervolgens werken we aan het opzetten van een nieuwe structuur en werkwijze. Op basis van een beproefd concept en met aantoonbaar goede resultaten.



Programma:

Voorbeelden van fases die we samen doorlopen, zijn:

- 0. Nulmeting:** een onderzoek naar de sales prestaties van het team/het bedrijf door middel van bijvoorbeeld:
 - Een klanten/prospect/medewerkers panel
 - Het doorlichten van het offerte proces/systeem
- 1. Context:** Het bouwen van de juiste sales context voor het bedrijf door middel van bijvoorbeeld:
 - Een contextbepalende workshop (Designing my Future®)
 - De Culturometer®
 - Een Team Dynamics® sessie
- 2. Concepten en systemen:** Het opzetten en/of aanpassen van de sales structuur, met nieuwe/vernieuwde procedures, standaarden, etc. door middel van bijvoorbeeld:
 - Strategisch account management
 - Het bouwen van een CRM systeem
 - Het bepalen van standaarden en procedures voor het sales proces
- 3. Competenties:** Het in kaart brengen en ontwikkelen van competenties binnen het salesteam, door middel van bijvoorbeeld:
 - Het assessen van de salesforce (het bepalen van de competentie 'gap')
 - Het trainen van de nieuwe sales structuur op de nieuwe standaarden
 - Het ontwikkelen van de benodigde sales vaardigheden (op basis van de competentie 'gap')
- 4. Consistentie:** Het meten van het verbeterde rendement, door middel van bijvoorbeeld:
 - Een Selling excellence scan®
 - Mystery calls & mystery visits
 - Het meten van de nieuwe sales structuur



CENTRAL OFFICE:
HOLLAND OFFICE CENTER
BUILDING 4
KRUISWEG 817
2132 NG HOOFFDORP
THE NETHERLANDS
T +31 (0)23 510 0 180
F +31 (0)23 510 0 515
E INFO@PERFORMANCE-SOLUTIONS.EU
I WWW.PERFORMANCE-SOLUTIONS.EU