



PERFORMANCE
SOLUTIONS

High performance selling[®]

Hoe word en blijf je een sales professional

Een goed product verkoopt zichzelf. Niet dus. Zonder goede verkopers staat het hele radarwerk stil. Goede verkopers leggen contacten, bouwen consequent aan relaties en sluiten contracten. Als je die verkopers in jouw bedrijf hebt, pamp ze en geef ze de ruimte. Werkt je salesteam echter niet optimaal, geef ze dan een High performance selling[®] boost. Voor meer bagage, meer vakmanschap, meer energie en meer lef.

- Gerichte oplossingen, nieuwe inzichten
- Meer zelfvertrouwen, energie en durf
- Top resultaten

Doelgroep

Iedere sales professional die verder wil groeien in zijn/haar vak



Duur:

9-10 dagen, verdeeld over meerdere maanden

Resultaten:

- Direct betere verkoopresultaten
- Meer zelfvertrouwen
- Nieuwe vaardigheden
- Actuele kennis
- Passie
- Wil en lef om te ontwikkelen in een veranderende markt

Methodes:

Per team maken wij -afhankelijk van waar het team staat- een programma op maat. Hierbij kijken we naar de functies, de ambities en de huidige én benodigde competenties. Bovendien brengen we in kaart waar de nadruk tijdens de trainingen moet komen te liggen.

Alle verschillende aspecten die bij een verkoopgesprek cruciaal zijn voor de uiteindelijke koop, komen hierbij aan bod. Hierdoor krijgt iedereen een goed beeld van het totale verkoopproces en de kritische momenten hierin.

We sluiten het programma af door de laatste plenaire sessies te wijden aan zelfreflectie: waar staat eenieder na de training en waar gaat men zich vanaf heden op focussen om het beste uit zichzelf te halen?

De laatste stap in de ontwikkeling is de vertaalslag naar de dagelijkse praktijk. Met alles in de 'rugzak': hoe doe ik het nu in het 'echt'? Dit doen we door middel van coaching on-the-job. Dit houdt in dat de trainer bij de medewerker meekijkt en luistert naar 'live' gesprekken met klanten. Hierna is er meteen feedback, zodat de medewerker direct in de spiegel kijkt. De duur van deze coaching wordt bepaald aan de hand van de grootte van het team en de individuele behoeften.

Tenslotte is er nog een eindgesprek met ieder teamlid, waarin de persoonlijke verbeterpunten voor de toekomst worden besproken en vastgelegd.

Programma:

Dit programma is afhankelijk van de behoeften die in het team aanwezig zijn.

Wij raden (minimaal) de volgende opbouw aan:

Dag 0: Intakes / mini-assessments

Dag 1: Het verkoopgesprek: contact voor contract

Dag 2: Omgaan met (prijs)bezwaren

Dag 3: Het verkoopgesprek afstemmen op je klant (gedragsstijlen)

Dag 4: De offerte maken als onderdeel van het sales proces (commercial writing)

Dag 5: Onderhandelingstechnieken

Dag 6: Het afsluiten van de verkoop

Dag 7: Ik als sales professional

Vervolgdagen: Coaching on-the-job

Eindgesprek



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