

Sales Management 3.0



Sales Management 3.0

Optimaliseer de performance van het verkoopteam

📅 5 dagen

🌐 Dutch

🕒 5 maanden

Je bent op dat punt in je carrière aangekomen waarop je hebt vastgesteld dat leidinggeven aan een verkoopteam een bijzonder evenwicht vraagt. Het managen van je team om de korte termijn resultaten te halen weegt zwaar. Maar net zo belangrijk is het om te investeren in veranderingen die nodig zijn om ook in de toekomst interessant te zijn voor de klant en goede resultaten te halen.

Je hebt geconcludeerd dat een korte termijn focus makkelijk kan leiden tot vluchtige en kortdurende verkoopresultaten waardoor je team achter de feiten aan blijft rennen. Je weet ook dat in de sales het risico van een lange termijn focus is dat je samen met je team werkt aan het bouwen van een luchtkasteel en jullie uiteindelijk nooit de 'schatkist' binnenhalen.

Hoe zou dan de combinatie van het beste van beide termijnen eruit kunnen zien voor jou? Daarnaast weet je -net als wij- dat de grootste uitdaging van een salesmanager is om een betrokken team te ontwikkelen dat met plezier steeds opnieuw de gewenste kwalitatieve en kwantitatieve resultaten behaalt.

Hoe ontwikkel je sales representatives op zo'n manier dat je hun ondernemerschap stimuleert en ze tegelijkertijd gestructureerd bijdragen aan de ambities van het team?

Om jouw nieuwe vaardigheden goed te ontwikkelen, is het belangrijk dat je deze in jouw dagelijkse praktijk direct toepast tussen de trainingsdagen in. Je maakt hiervan een kort verslag voor de daarop volgende trainingsdag. Houd hierbij rekening met een tijdsbesteding van 2-4 uur per trainingsdag.

Voor wie?

Managers van verkooporganisaties en salesteams,

Tijdens deze training leer je

- Voor jou als persoon: heldere en scherp gedefinieerde ambities voor je sales team met een aansprekende aanpak voor het realiseren van deze ambities. Initiëren en managen van veranderingen op zo'n manier dat je belangrijkste teamleden, interne en externe stakeholders enthousiast betrokken zijn en bijdragen aan de gewenste resultaten.
- Voor jouw organisatie: gestaag groeiende business resultaten, aangedreven door een energieke verkooporganisatie, die proactief anticipeert op uitdagingen die de sales kunnen stagneren en deze om te buigen tot successen.

Programma

Dag 1: De Ondernemer

- Verkrijgen van stijlflexibiliteit
- Begrijpen van de belangrijkste rollen van een sales manager:
 - Creëren van motivatie en actie
 - Keuzes die leiden tot groei context, ambities, veranderingen, planning
 - Bepalen van groeidoelstellingen
- Inspireren van mensen om bij te dragen aan de ambities
- Communiceren van de veranderingen met als doel het team achter de verandering te krijgen
- Verkrijgen van een JA op je ambities en plan
- Weten wie de belangrijkste stakeholders zijn

Dag 2: De Veranderaar

- Praktijk-verslag
- Voorbereid zijn op hoe men kan reageren op verandering en deze reacties kunnen managen
- Proactief managen van drijfveren en hindernissen om te veranderingen tot stand te brengen
- Impact maken door het beheersen van de basics van communicatie
- Inzetten van teamleden op basis van hun kracht
- Balanceren van leiderschapstijlen

Dag 3: De Business manager

- Praktijk-verslag
- Ontwikkelen van je 'sales roadmap'
- Gebruik van controle als positieve sturing
- Begrijpen van stress factoren
- In kaart brengen van mijn teamleden om zo goede persoonlijke aandacht te kunnen geven
- Coachen van mijn sales teamleden
- Leiden van effectieve sales meetings

Dag 4: De Business partner

- Praktijk-verslag
- Ken de klant
- Identificeren van kansen om waarde toe te voegen die leidt tot business verkrijgen
- Begrijpen van de belangrijkste spelers stakeholders in het koopproces
- Creëren van een aansprekende en unieke waarde propositie samen met de klant

Dag 5: De Ambassadeur

- Praktijk-verslag
- De Challenger Sales Persoon
- Zijn van een inspirerende field coach die helpt de ander te ontwikkelen
- Aantrekken, testen en selecteren van Next Generation medewerkers
- Opbouwen en actief gebruiken van sociale netwerken
- Behandelen van conflicten
- Testen van je beheersing van de belangrijkste vaardigheden voor een salesmanager 3.0

Leertools



Toepassing in het dagelijks leven

- Het belangrijkste van al is dat je het geleerde toepast om voordeel te halen uit het leertraject!
- Actieplannen worden al in de trainingsruimte gedefinieerd...
- ...om je als deelnemer in staat te stellen je vooruitgang te evalueren ten opzichte van je eigen maatstaven in het dagelijks leven



Leerdoelen bespreken met leidinggevende

- In een één-op-éénmeeting met je leidinggevende bespreek en definieer je als deelnemer de doelen die je wilt bereiken met deze training
- Alleen als je als deelnemer weet wat je manager en je bedrijf van je verwachten, kun je naar de verwachte resultaten toe werken



Intense klassikale training

- Levendige, interactieve trainingsdagen vormen de ruggengraat van het leertraject
- Positieve confrontatie en feedback stimuleren je om je gedrag te veranderen
- Interactie in de groep stelt je in staat om te leren van collega's in een veilige maar toch uitdagende omgeving



Memo Card App

- Slimme en gemakkelijk toegankelijke geheugensteuntjes voor belangrijke geleerde lessen.
- Stimuleert oefenen op momenten dat het ertoe doet.



361° online zelf- en netwerkevaluatie

- Online onderzoek dat deelnemers een duidelijk beeld geeft van de impact van hun eigen gedragingen
- Betreft de belanghebbenden rond de deelnemer bij het leertraject
- Creëert gunstige omstandigheden om feedback te geven en te krijgen

Locatie



Locatie

Baarn

Kasteel De Hooge
Vuursche (Koetshuis)
Hilversumsestraatweg 14
3744 KC, Baarn
Netherlands

Trainingsdagen

05 sep. 2024
10 okt. 2024
07 nov. 2024
12 dec. 2024
09 jan. 2025

Taal

Nederlands

Prijs

EUR 5599 (excl. BTW)

Schrijf je in →

Algemene Voorwaarden

<https://www.krauthammer.com/nl/algemene-voorwaarden/>

Neem contact met ons op

Krauthammer Nederland

Krauthammer - Office 4.01
Evert van de Beekstraat 354
1118 CZ, Amsterdam

(+31) 880313600
opentrainingen@krauthammer.com