

***“Get me inside any boardroom
and I'll get any decision I
want.”***

Jack Welch, CEO GE 2001

PROGRAMMA 2010

4 DAGEN

DAG 1

VERKOOPSTRATEGIE

Organisatie en voorbereiding van uw Go to Market verkoopstrategie zodat u op C level / Boardroom niveau toegang krijgt en interesse kunt wekken. *'Prepare the Sales Kit'*

DAG 2 - 3

BUSINES INTELLIGENCE

Gedegen account(s) selectie fase waar u kans maakt om binnen afzienbare tijd met de juiste verkoopstrategie een fraaie omzet te boeken. *'Failing to prepare is preparing to fail'*

2 DAGDELEN

ACCOUNT TEAM COACHING

Coaching carrousel waar u op basis van 360° feedback door de directie, de externe coach en het account team de voortgang bewaakt. *'No excuses'*

Uw investering

Deelnemers betalen € 2.250 inclusief hotelovernachting en afsluitend diner.



TAKE THE LEAD

BOARDROOM SELLING

Ervaart u het binnenkomen op C Level / Boardroom niveau als de uitdaging? Volg nu deze training en nieuwe deuren gaan voor u open.

Vaak verkoopt u traditioneel aan inkopers of op operationeel niveau, terwijl u beter aan de business kant bij organisaties kunt binnenkomen. Vertel daar welke kansen er bestaan als ze met u zaken doen 'reference selling'. Laat zien wat de voordelen zijn en het terugverdienmodel. Vaak valt de investering in termen van omzetgroei en risicovermindering in lijn met de bedrijfsdoelstellingen van uw potentiële klant.

Het volgen van deze training vormt u en geeft u nieuwe inzichten, maar is niet voor iedereen weggelegd. Account Managers die zichzelf bewust zijn van de pijn en de impact om traditioneel te blijven verkopen profiteren hier het meest van, omdat deze groep sterk zoekt naar innovatieve manieren om binnen te komen bij target accounts waar ze nu te snel vastloopt.

Het leuke van deze trainingen is dat u weer energie krijgt om juist nieuwe wegen te gaan bewandelen en durft te prospecteren. Indien u dit goed oppakt wordt u succesvol in het verkopen van winstgevende trajecten en bent u concurrenten te slim af.

De mogelijkheden zijn open trainingen, vendor funded en incompany.