



Insights[®] Programma: Sales Effectiveness

Wilt u uw omzet verhogen?

In het verkoopproces staan mensen centraal. Zou het daarom niet mooi zijn als uw medewerkers toprelaties kunnen opbouwen met al hun klanten?

Wilt u dat uw verkoopteams in elke fase van het verkoopproces hun effectiviteit verbeteren?

Wilt u uw mensen inspireren? Wilt u dat zij hun vaardigheden verder ontwikkelen? Wilt u optimale resultaten?

Een praktische oplossing waarvan u en uw medewerkers nog lang profijt zullen hebben. Hebt u daar iets aan?

Verkoop-effectiviteit met Insights is een flexibel programma voor de training en ontwikkeling van sales- en accountmanagers op elk niveau.

Het programma bestaat uit 24 modules die zijn opgebouwd rond de zes verkoopfasen die Insights onderscheidt.

Het verkoopmodel van Insights



In de modules wordt ingegaan op de vaardigheden, gedragspatronen en houdingen die essentieel zijn om van deze fasen een succes te maken. Hierbij staan de individuele voorkeuren en vaardigheden van de deelnemers centraal.

Modules 1, 2 en 3 vormen de basis. Vervolgens kunt u als klant een keuze maken uit de overige 21 modules die allemaal op maat kunnen worden geleverd, afhankelijk van uw specifieke doelstellingen, de beschikbare tijd en de behoeften van de cursisten.

Het programma is gestoeld op het Discovery Profiel, het hoofdstuk Effectieve verkoop en Navigator - Verkoop-effectiviteit. Als totaalpakket biedt het mensen de kans om hun individuele verkoopstijl en vaardigheden te onderzoeken. Zo kunnen de deelnemers ontdekken wat voor weerslag dit heeft op alle verschillende verkoopfasen.

De bijbehorende leermodules kunnen op maat worden afgestemd en vullen het leertraject aan. Aan de hand van deze instrumenten kunnen managers hun mensen op een effectieve manier door het leerproces heen leiden, niet alleen tijdens de training, maar ook op de werkvloer.

Een unieke ontdekkingsreis van de individuele voorkeuren en verkoopvaardigheden van sales professionals

In het kort

- Een compleet verkoopprogramma dat dieper ingaat op de vaardigheden, houding en gedragspatronen van verkoopmedewerkers
- Inspirerend programma dat mensen motiveert om het beste uit zichzelf te halen
- Praktische hulpmiddelen en leertechnieken die deelnemers direct in de praktijk kunnen toepassen
- Modulaire opzet waardoor het leertraject nauw kan worden afgestemd op individuele leerbehoeften
- Unieke manier om de individuele voorkeuren en vaardigheden te onderzoeken
- Toegankelijke en boeiende leermethodiek met als gevolg dat de training 'blijft hangen'



Wat zeggen onze klanten?

"Insights Verkoop-effectiviteit is het beste verkoopprogramma dat ik ken: het beslaat alle aspecten van het verkoopproces, het is praktisch en onmiddellijk toepasbaar."

Luc Lavenge,
VP Sales, Warnex

"Insights Verkoop-effectiviteit is het enige verkoopprogramma dat ik ken, waarin een winnaarsmentaliteit, verschillende gedragsstijlen en interactieve en sturende verkoopvaardigheden samenkomen in één enkel leertraject."

Richard Groot, Sales Manager, Scotiabank



BENELUX OFFICE

InsightsWorld B.V.

Postbus 25, 2050 AA Overveen, Nederland. Bezoekadres: Duinlustweg 16, 2051 AA Overveen

T: +31 (0)23 542 69 29 F: +31 (0)23 542 84 42 E: info@insightsbenelux.com www.insights.com



Nr. Leermodule / Inhoud

BASISPROGRAMMA

- 1 **Inleiding**
Het Insightsprogramma voor verkoopeffectiviteit
 - 2 **Hoe verkoopt u?**
Inzicht in uw persoonlijke verkoopstijl aan de hand van het Discovery Profiel
 - 3 **Inzicht in uw klant**
Inzicht in de drijfveren van de klant. Kaders voor effectievere interacties
-

Deel 1: Voordat de verkoop begint

- 4 **Het verkoopproces**
Stapsgewijs ontleden van het verkoopproces
 - 5 **Positief denken zorgt voor positieve actie**
Systematisch denken als basis voor succes
 - 6 **Persoonlijke impact**
Hoe ontwikkelt u een eigen stijl? Hoe maakt u een positieve indruk?
 - 7 **Verkoopdoelstellingen**
Verkoopdoelstellingen bepalen op basis van het SMARTA-principe
 - 8 **Timemanagement**
Activiteiten op één lijn brengen met uw doelstellingen
 - 9 **Telefonische acquisitie**
Telefonische verkoopgesprekken: strategieën en evaluatie
 - 10 **Marktanalyse en concurrentiepositie**
Analyse van de markt en de spelers
 - 11 **Strategisch accountmanagement**
Hoe haalt u die grote klant binnen? Hoe behoudt u hem?
Strategieën en tactieken voor acquisitie en relatiebeheer
 - 12 **Territory management**
Inzicht in het concept *territory management* – de regio-specifieke benadering
 - 13 **Doelbewust naar nieuwe klanten**
Technieken voor het benaderen van potentiële klanten
-

Deel 2: Behoeften identificeren

- 14 **Luistervaardigheden**
Proactief leren luisteren
 - 15 **De kunst van het vragen**
Dat vraagt om een antwoord! De tactiek van het stellen van duidelijke vragen
-

Deel 3: Voorstel maken

- 16 **Verkopen op elk niveau**
Effectief netwerken binnen de organisatie
 - 17 **De kracht van invloed**
Inzicht in invloed en beïnvloeding – zes belangrijke factoren
 - 18 **Effectieve voorstellen**
Schriftelijke presentaties die hun doel(groep) bereiken
 - 19 **Presentaties**
Vaardigheden voor betere presentaties
-

Deel 4: Omgaan met weerstand

- 20 **Professioneel onderhandelen**
Professioneel een brug slaan
 - 21 **De hete adem van de concurrent**
Waardevolle technieken voor het omgaan met de druk van de concurrentie
 - 22 **Omgaan met weerstand**
Bezwaren: anticiperen, herkennen en afhandelen
-

Deel 5: Commitment winnen

- 23 **De deal sluiten: hoe en wanneer?**
De klant over de streep trekken: effectief en op het juiste moment
-

Deel 6: Relatiemanagement

- 24 **Het belang van langdurige relaties**
Het zijn de kleine dingen die het doen!
-