



Training **Ontwikkelen van een krachtige verkoopstrategie**

Inleiding

Zit je bij de juiste klanten? Gaan je tijd, je aandacht en je inspanningen naar de klanten die je ook in de toekomst winstgevende groei kunnen bezorgen? Of ben je bezig met het nu? Met het redden van wat er te redden valt? Nauwelijks tijd om een pas op de plaats te maken. Na te denken over het effect van je verkoopacties. Of om een gedegen aanvalsplan te maken voor die ene klantgroep waar kansen liggen. Waar je winstgevende groei kunt realiseren door effectieve en slimme verkoopacties. En niet op ad-hoc basis maar afgestemd in een integraal samenhangend verkoopplan. Zo focus je gericht op de goede dingen goed doen. Hagelschieten is verleden tijd.

Wat levert deze training mij op?

- Je ontwikkelt focus in je verkoopactiviteiten op klanten met groei- en omzetpotentieel;
- Je loopt goed 'op de goede ballen';
- Je werkt planmatig aan een inspirerend verkoopplan voor je eigen klanten;
- Je ontwikkelt je bestaande klanten naar een hoger omzetpotentieel;
- Je verhoogt je netto salestijd, door slimme keuzes te maken op welke ballen je wel of niet loopt.

Met welke trainingsopdrachten ga ik in de praktijk aan de slag?

- Succesvol segmenteren van klanten;
- Proactief managen van leads;
- Grip creëren op het verkoopproces;
- Verhogen netto salestijd;
- Ontwikkelen van een inspirerend verkoopplan.

Hoe ga ik meten of de training succesvol is geweest?

- Gemiddelde orderwaarde;
- Verhouding slapende klanten/kopende klanten;
- Nieuwe omzet bij bestaande klanten;
- Nieuwe omzet bij nieuwe klanten;
- Geplande groei per klantgroep.

Doelgroep

Commercieel medewerker, vertegenwoordiger, accountmanager.

Uitvoering

De training *Ontwikkelen van een krachtige verkoopstrategie* wordt incompany aangeboden met een minimale groepsgrootte van 8 deelnemers.

Blended learning

De training *Ontwikkelen van een krachtige verkoopstrategie* is een slimme combinatie van e-learning, fysieke training en learning on the job.

Investerings

Prijs incompany op aanvraag.

Informatie, demo of aanmelding

Bezoek voor meer informatie, demo of aanmelding www.praktijkacademiepittig.nl.

Aanbod commerciële trainingen

Training Verhogen onderscheidend vermogen

Baliemedewerker, commercieel medewerker, vertegenwoordiger, accountmanager.

Training Krachtige verkoopstrategie

Commercieel medewerker, vertegenwoordiger, accountmanager.

Training Excellente gesprekstechniek

Baliemedewerker, commercieel medewerker, vertegenwoordiger, accountmanager.

Training Versterken verkoopcultuur

Baliemedewerker, commercieel medewerker, vertegenwoordiger, accountmanager.

Training Verkoopplanning

Commercieel medewerker, vertegenwoordiger, accountmanager.

Training Verhogen conversie offertes

Commercieel medewerker, vertegenwoordiger, accountmanager.

Training Verhogen marge

Baliemedewerker, commercieel medewerker, vertegenwoordiger, accountmanager.

Training Actief accountbeheer

Vertegenwoordiger, accountmanager.

Training Verhogen online omzet

Commercieel medewerker, vertegenwoordiger, accountmanager.

Training Aanbestedingen winnen

Accountmanager.

Training Verhogen omzet uit bijverkoop

Baliemedewerker, commercieel medewerker, vertegenwoordiger, accountmanager.

