



# Training **Verhogen marge**

## Inleiding

Je kunt een hoge omzet hebben, zonder marge heb je er niets aan. Je kunt de marge vergroten door de prijs hoog en je kosten laag te houden. De marge wordt berekend op verkoop minus inkoop. Maar er is meer ruimte in de marge. Namelijk door de kosten te verlagen! Daar kom jij om de hoek kijken. Jij kunt een belangrijke rol spelen bij het verlagen van de kosten. Jij bent sleutel in het rendement van je bedrijf. Dat vraagt inzicht en bewustwording. En vooral bewustwording van jouw rol daarin door bijvoorbeeld scherp te onderhandelen en weg te blijven uit de negatieve prijs螺旋. Door meerwaarde buiten de prijs te verkopen en de tariefstructuur te verbeteren.

## Wat levert deze training mij op?

- Je hebt inzicht in de kosten in de keten;
- Je onderhandelt effectief voor gering margeverlies;
- Je verkoopt 'de prijs';
- Je verkoopt meerwaarde buiten de prijs;
- Je verbetert de tariefstructuur.

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

- Zicht op kosten in de keten;
- Krachtig onderhandelen;
- Overtuigend verkopen van de prijs;
- Geloofwaardig vermarkten van meerwaarde;
- Verbeteren tariefstructuur.

## Hoe ga ik meten of de training succesvol is geweest?

- Hoogte netto marge overall;
- Netto marge per klant(groep);
- Hoogte bruto marge overall;
- Bruto marge per klant(groep);
- Kosten per order;
- Kosten per ordertype;
- Tariefstructuur per klant(groep).

## Doelgroep

Baliemedewerker, commercieel medewerker, vertegenwoordiger, accountmanager.

## Uitvoering

De training *Verhogen marge* wordt incompany aangeboden met een minimale groepsgrootte van 8 deelnemers.

## Blended learning

De training *Verhogen marge* is een slimme combinatie van e-learning, fysieke training en learning on the job.

## Investering

Prijs incompany op aanvraag.

## Informatie, demo of aanmelding

Bezoek voor meer informatie, demo of aanmelding  
[www.praktijkacademiepittig.nl](http://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.

